SOCIOPSICOLOGÍA

INSTITUCIONES Y RELACIONES INTERINDIVIDUALES

EMILIO RIBES IÑESTA
LIZBETH PULIDO AVALOS
NORA RANGEL BERNAL
EDUARDO SÁNCHEZ-GATELL

CATARATA

SOCIOPSICOLOGÍA

INSTITUCIONES Y RELACIONES INTERINDIVIDUALES

EMILIO RIBES IÑESTA
LIZBETH PULIDO AVALOS
NORA RANGEL BERNAL
EDUARDO SÁNCHEZ-GATELL

CATARATA

CATARATA

Emilio Ribes Iñesta

Profesor investigador del Centro de Estudios e Investigaciones en Conocimiento y Aprendizaje Humano de la Universidad Veracruzana, maestro en Psicología Experimental por la Universidad de Toronto y doctor en Filosofía por la Universidad Nacional Autónoma de México. Es también doctor honoris causa por la Universidad Veracruzana y miembro emérito del Sistema Nacional de Investigadores.

Lizbeth Pulido Avalos

Profesora investigadora del Centro de Estudios e Investigaciones en Conocimiento y Aprendizaje Humano de la Universidad Veracruzana, maestra y doctora en Ciencia del Comportamiento por la Universidad de Guadalajara, es también miembro del Sistema Nacional de Investigadores.

Nora Edith Rangel Bernal

Profesora investigadora del Centro de Estudios e Investigaciones en Comportamiento de la Universidad de Guadalajara, maestra y doctora en Ciencia del Comportamiento por la Universidad de Guadalajara, es también miembro del Sistema Nacional de Investigadores.

Eduardo Sánchez-Gatell

Licenciado en Psicología por la Universidad Autónoma de Madrid, psicólogo Especialista en Psicología Clínica y psicólogo del Centro Municipal de Salud de San Fernando de Henares. Está especializado en el diseño e implantación de programas interprofesionales de salud comunitaria.

Este libro es el resultado del trabajo conjunto y equitativo de todos los autores, quienes participaron tanto en la escritura como en la revisión, discusión e integración del material presentado.

Se desea reconocer y agradecer particularmente al Dr. Emilio Ribes Iñesta por la invitación realizada al resto de los autores para desarrollar la idea que dio lugar a este trabajo: la sociopsicología.

Emilio Ribes Iñesta, Lizbeth Pulido Avalos,

Nora Edith Rangel Bernal y Eduardo Sánchez-Gatell

Sociopsicología

Instituciones y relaciones interindividuales

colección investigación y debate

DISEÑO DE colección: ESTUDIO PÉREZ-ENCISO

© Emilio Ribes Iñesta, Lizbeth Pulido Avalos, Nora Edith Rangel Berna y Eduardo Sánchez-Gatell, 2016

© Los libros de la Catarata, 2016

Fuencarral, 70

28004 Madrid

Tel. 91 532 20 77

Fax. 91 532 43 34

www.catarata.org

Sociopsicología.

INSTITUCIONES y relaciones interindividuales

ISBN: 978-84-9097-199-4

e-ISBN: 978-84-9097-247-2

DEPÓSITO LEGAL: M-29.102-2016

IBIC: jm/jmh

este libro ha sido editado para ser distribuido. La intención de los editores es que sea utilizado lo más ampliamente posible, que sean adquiridos originales para permitir la edición de otros nuevos y que, de reproducir partes, se haga constar el título y la autoría.

Prólogo

Esta obra es especial en un doble sentido. En primer lugar, se trata de un esfuerzo colectivo en el que el saber especializado se ha coordinado desde una misma concepción teórica y metodológica. Somos cuatro autores que hemos intentado elaborar nuestras contribuciones como si fuéramos uno solo y, por ese motivo, aunque cada uno de los diversos capítulos del libro es de autoría individual (como se registra en el índice), todos siguen una misma línea de pensamiento y una secuencia analítica estructurada que los relaciona entre sí de forma articulada y continua. Es un caso, quizá inusual, en el que la autoría múltiple no resta unidad a los temas tratados. Los orígenes del planteamiento que se desarrolla en esta obra se remontan a un proyecto de investigación experimental sobre interacciones diádicas bajo contingencias de intercambio, poder y sanción, en el que colaboramos inicialmente dos de los autores a partir de 1998, y otra desde 2007. Con el paso de los años, el programa experimental de investigación se fue refinando y ampliando, urgiendo a una elaboración teórica que sustentara su diferenciación original respecto de la teoría operante y que, a la vez, propiciara nuevos horizontes de investigación y de relaciones conceptuales con la teoría de la evolución y los distintos campos de la ciencia social. Es así como se incorporó finalmente al proyecto el autor restante con el propósito de aportar reflexiones en estos últimos aspectos.

El segundo aspecto que hace especial esta obra es la perspectiva teórica y su temática. Hace tres años decidimos plasmar nuestros avances teóricos y experimentales en un libro que propone un análisis de campo de las relaciones entre la psicología y una ciencia social integrada bajo el concepto de formación histórico-social, en la que se conciben entrelazadas inseparablemente la antropología en sus distintas áreas, la historia, la sociología, la economía, la politología y la disciplina jurídica. Se trata, indiscutiblemente, de un campo multidisciplinario en sentido estricto: es la intersección entre la psicología como ciencia del comportamiento de los individuos y la ciencia histórico-social como ciencia de las

formaciones sociales, conformadas estas como sistemas articulados de instituciones formales e informales. El objeto de interés multidisciplinario son las relaciones interindividuales como unidades mínimas de análisis de las prácticas sociales reconocidas en la forma de instituciones. Toda relación interindividual constituye un segmento molecular de una práctica institucional, sea esta de carácter formal e impersonal o sea de carácter informal e interpersonal. El ámbito de análisis teórico y empírico son las relaciones interindividuales como componentes de las prácticas institucionales, de modo que el campo general de fenómenos corresponde a la ciencia de las formaciones sociales, y la psicología aporta una metodología (y conceptos asociados) para el estudio del comportamiento entre individuos como segmento analítico. Desde nuestra perspectiva se aportan categorías y una metodología para desentrañar la diversidad de relaciones interindividuales que emergen de las instituciones formales del Estado y de las informales de la cultura. Son siempre relaciones que tienen lugar en la forma de relaciones de intercambio, de poder y de sanción. La teoría de la conducta que sustenta esta aproximación multidisciplinaria no se plantea "explicar" o dar cuenta de las formaciones sociales, cuyo origen y consolidación constituyen materia de un nivel analítico más general y supraordinado al individual. Sin embargo, tenemos la convicción de que se procura una metodología (y lógica) para el análisis experimental de las relaciones interindividuales como relaciones sociales. Los procesos sociales, en cuanto que procesos históricos que rebasan cualquier óptica individual en momentos particulares, no son susceptibles de estudio experimental. Pero esto no impide que los cambios moleculares que se producen en su "interior" sí puedan serlo, y que su conocimiento complemente el análisis observacional y el análisis teórico en que se fundamenta su comprensión.

Tradicionalmente, las relaciones entre biología evolutiva, psicología y las incorrectamente llamadas ciencias sociales han sido confusas y proclives al reduccionismo en uno u otro sentido. Se ha considerado que el hombre es un primate privilegiado con la capacidad de pensar y hablar dada su estructura biológica, lo cual es parcialmente erróneo, pues ninguna especie "emerge" con posibilidades de comportarse por mutaciones milagrosas desvinculadas de su interacción permanente con las circunstancias

del entorno. El hombre que conocemos no es un primate privilegiado, es un ser social, el único genuinamente social en el planeta en que vivimos, y sus características de comportamiento (y neurobiológicas) son inseparables de la convivencia con sus semejantes como forma organizada de subsistencia (y no de supervivencia) a través de la división especializada del trabajo y el intercambio diferido de sus productos. Ser humano, ser lingüístico y ser social son equivalentes y simultáneos. Es tarea de la arqueología y de la antropología social trazar los vestigios de esta sinergia histórica en la transformación de la especie. La ciencia social ha carecido de una psicología a la cual acudir para darle sentido al individuo como elemento atómico de la vida social y, en parte por ello, ha recurrido a posiciones reduccionistas en la biología evolutiva (la llamada sociobiología, entre otras) para procurar "materialidad" al individuo social. La ciencia social ha incorporado a un individuo en la forma de "subjetividad", una entidad mental transformada en entidad social, que se manifiesta a través de ideas, representaciones, imágenes compartidas, deseos, actitudes, ambiciones, impulsos y muchas otras expresiones que poco ayudan a entender la dinámica de las relaciones entre individuos en los distintos ámbitos institucionales. La psicología, a su vez, ha creado una tierra de nadie desde un punto de vista conceptual, la llamada psicología social, con multiplicidad de versiones, todas ellas concepciones reduccionistas de lo individual y de lo personal, como objeto legítimo de estudio. El individuo psicológico de estas psicologías sociales es un sujeto encapsulado de las variables económicas, de las creencias religiosas, de los prejuicios culturales, un sujeto destinado a la conformidad, espejo de las leyes del mercado y de las prácticas ideológicas dominantes en diversos momentos. Es un individuo psicológico que no tiene ningún parentesco lógico o conceptual con el individuo que se interrelaciona con los objetos e individuos de su entorno en una teoría general de la conducta. En este libro planteamos superar estas limitaciones partiendo de una teoría general de la conducta como caracterización del comportamiento psicológico, así como proponiendo una delimitación de la ciencia social como ciencia de las formaciones sociales que permita analizar, comprensiva y empíricamente, las dimensiones moleculares representadas por las relaciones interindividuales en las prácticas sociales en cuanto que prácticas institucionales. Esperamos que el planteamiento que aquí

presentamos sea coherente, innovador e interesante. Los lectores nos lo harán saber.

Los autores

Guadalajara, Madrid y Xalapa, junio de 2016

CAPÍTULO 1

La sociopsicología: una introducción

El objeto de análisis de esta obra es un campo de naturaleza multidisciplinaria. Se trata de la intersección entre dos disciplinas perfectamente identificadas y delimitadas: la psicología y la ciencia histórico-social. Contemplamos como un campo multidisciplinario precisamente aquel en el que dos disciplinas conceptual y empíricamente limítrofes se yuxtaponen y superponen con el propósito de comprender, con mayor detalle, una dimensión del universo empírico de alguna de ellas. No se trata de la formulación de un nuevo objeto de conocimiento o disciplina, como es tan frecuente y poco riguroso en estos tiempos recientes. Todo lo contrario. Se trata de enriquecer el análisis de uno de los universos empíricos que conforman alguna de las dos disciplinas en cuestión. De hecho, se parte de una afirmación de principio (y no de una petición): cada disciplina, la psicología y la ciencia histórico-social, se identifica como tal solo en la medida en que puede distinguirse claramente en el objeto de conocimiento que la define como disciplina científica separada y con identidad específica. De no existir en principio dos disciplinas, con ámbitos empíricos de conocimiento diferente y diferenciado, carecería de todo sentido y lógica proponer un análisis multidisciplinario.

Se parte, por consiguiente, de la posibilidad de examinar dimensiones del universo empírico de dos ciencias específicas, cuyos límites empíricos se yuxtaponen y comparten cierto grado de superposición conceptual, de distinta naturaleza, en cada una de ellas. Tanto la psicología como la ciencia histórico-social carecen de un consenso unánime acerca de su delimitación lógica, de la naturaleza precisa de su objeto de estudio e, inevitablemente, de la adecuación de sus metodologías para abordar teórica y empíricamente sus respectivos campos de conocimiento. Sin embargo, a pesar de dichas carencias y dificultades, ambas ciencias pueden ubicar su pertinencia epistémica en relación con fenómenos claramente determinables. De este modo, para la psicología no representa ningún obstáculo reclamar como dominio de conocimiento el correspondiente a la actividad individual de las

personas (y, por extensión justificada, a la de ciertas clases del reino animal). De la misma manera, la ciencia histórico-social contempla como dominio propio todas aquellas formas de convivencia humana históricamente determinables y los distintos niveles de organización involucrados en su funcionamiento y transformación. Sin embargo, para establecer el campo multidisciplinario bajo análisis, es necesario adoptar una postura teórica respecto de la perspectiva conceptual y metodológica bajo las cuales se van a delimitar los universos empíricos de cada dominio científico específico. En otras palabras, se tienen que explicitar una teoría psicológica y una teoría histórico-social como puntos de referencia del campo multidisciplinario. En otras ciencias, con consensos bien establecidos, esta toma de posición no es requerida, pero en el caso del campo multidisciplinario a abordar, es condición sine qua non. En la físicoquímica o en la bioquímica no es necesario abundar sobre qué física, química o biología se establece el esfuerzo multidisciplinario: dominios, conceptos y metodologías están plenamente reconocidas. En el caso de la sociopsicología, y de su complemento, la psicología social o psicosociología, por razones que justificarían por sí mismas un tratado aparte, es indispensable explicitar los criterios mediante las cuales se les reconoce.

Desde la perspectiva de la psicología, se parte de una teoría general de la conducta (Ribes y López, 1985), fundamentada en una lógica de campo, que concibe la psicología como la interrelación entre el comportamiento de los individuos con los objetos y acontecimientos individuales del entorno. Lo psicológico no reside en el individuo, sino en la interrelación entre entidades individuales, una de las cuales siempre debe ser una entidad biológica con sistema nervioso, es decir, con diferenciación reactiva ante y frente a las entidades del entorno. Es una concepción de lo psicológico que supera las distinciones o falsas dicotomías de lo interno-externo y de lo subjetivo-objetivo. El individuo es siempre un individuo en y dentro del mundo, no frente al mundo ni en otro mundo, como lo sugiere la identificación de lo psicológico con un cerebro solipsista, una mente que cohabita en el cuerpo del individuo, o una racionalidad universal que despliega juicios sobre el mundo y los actos posibles. El individuo es parte del sistema de relaciones que se analizan, una parte privilegiada desde la perspectiva de la psicología, pero una parte cuyo sentido y funcionalidad interdependen del resto de

componentes o elementos que constituyen el sistema en el que lo psicológico puede identificarse. Lo psicológico puede tener lugar en dos tipos de sistemas, que constituyen los medios que lo hacen posible: el medio ecológico (natural) y el medio social (convencional). La fenomenología de lo psicológico solo ocurre como una dimensión, la de la interrelación entre entidades individuales, en el ámbito de lo ecológico y en el ámbito de lo social. No existe, en rigor, un ámbito de lo psicológico, autónomo de lo ecológico o de lo social. Sin embargo, la dimensión individual que lo caracteriza permite distinguir siempre una dimensión psicológica en los medios sociales y en algunos medios ecológicos, de acuerdo con la puntualización que previamente se ha señalado respecto de la diferenciación reactiva. La posibilitación de lo psicológico a partir de las condiciones y circunstancias ecológicas y sociales es lo que, paradójicamente, le otorga un papel central para comprender la transición, evolución o transformación del animal humano en ser social. Retomaremos este punto posteriormente.

Desde la perspectiva de la ciencia social también se ha adoptado una posición teórica en dos sentidos. En primer término, se ha optado por considerar una ciencia social integrada como ciencia histórica de las formaciones sociales. Esta decisión implica suponer que las llamadas, en plural, ciencias sociales, en realidad constituyen solo acercamientos analíticos a un todo organizado que les da sentido, y ese todo está representado por la formación social como sistema organizado de convivencia, con las peculiaridades que puede adoptar en distintos momentos históricos. La economía, la ciencia política, la antropología en sus distintas vertientes, la sociología, la historia, la lingüística y la jurisprudencia o teoría del derecho, todas ellas son subdominios cuyo sentido como objeto de conocimiento se articula a partir de la categoría de formación social. En segundo término, al concebir la naturaleza histórica y vinculada a circunstancias específicas de toda formación social, se descarta una estructura ideal o razón de ser referida a un concepto universal de “sociedad”. No hay etapas ni secuencias históricas inevitables, ni mucho menos relaciones necesarias entre distintos segmentos funcionales de la estructura de las formaciones sociales, ya sean el modo de producción económica, las instituciones formales establecidas o el tipo de organización política, entre otras.

El concepto de formación social así delimitado se contempla como un nivel de conocimiento que trasciende diversas formas de organización ecológica y los conjuntos que les son específicas. Lo social no se contrapone a lo individual, porque lo individual es un concepto que solo tiene sentido en el contexto lógico de un conjunto, no separado del conjunto, y las formaciones sociales constituyen entidades organizadas que trascienden a cualquier tipo de conjunto ecológico. Ni siquiera en las manifestaciones de vida más simples, como sucede con el reino de los procariotas (distintos tipos de bacterias), la individualidad puede sostenerse como una categoría de conocimiento autónoma. Las bacterias, como unidades autopoiéticas simples, o biontes, no pueden entenderse como unidades separadas por sí mismas, al margen de las circunstancias físico-químicas que condicionaron su delimitación como entidades autorreplicantes respecto del medio y su integración "supraindividual", en toda la escala evolutiva, en la forma de holobiontes, es decir, como parte inseparable de todos los organismos multicelulares (Guerrero, Margulis y Berlanga, 2013; Margulis, 1998; Margulis, Matthews y Haselton, 2000). A lo largo de los distintos reinos biológicos, el concepto de "individuo" solo tiene sentido como diferenciación o componente de un conjunto simbiótico, progresivamente diferenciado y complejo, siempre delimitado ecológicamente en un medio mixto, inorgánico y orgánico. Los individuos lo son siempre como miembros o componentes de un conjunto; por sí mismo, el concepto de "individuo" carece de coherencia lógica, no hay marco de comparación posible. El eje lógico de comparación de una parte o componente de una entidad o sistema siempre es otro componente de dicha entidad o sistema, o de otro con el que se quiere establecer una distinción (dentro de ciertos límites). Comparar el componente o parte con la entidad o sistema ilustra la falacia mereológica, que consiste en atribuir a una parte las propiedades del todo, sistema o entidad de la que es componente. Ejemplos de esta falacia mereológica son atribuir al empresario ser el motor de la sociedad o al cerebro la capacidad de tomar decisiones o recordar las cosas. Si injertáramos a un pez un pulmón, moriría asfixiado en el agua y en la superficie, y aunque a un humano le injertáramos las alas de un águila, no podría volar (ni siquiera planear). Existen conjuntos de distinta complejidad y diferenciación: las colonias bacterianas, las colonias de hongos y levaduras, los arrecifes de corales, las

agregaciones (Allee, 1931) conformadas por los bancos de peces, los bosques y selvas, las bandadas de aves, diferentes manadas de mamíferos, incluyendo algunos grupos más reducidos propios de los primates superiores. En el caso de las formaciones sociales, estas, como cualquiera de los otros conjuntos vivos, no son simples agregados ni conjuntos o compuestos de individuos ni seres humanos, con capacidades biológicas y conductuales singulares para darles origen. Los individuos humanos, las personas, lo son en cuanto que constituyen parte de una formación social. Los individuos humanos y la formación social como sistema que les da identidad son sincrónicos. Su existencia no tiene sentido funcional sin su consideración simultánea. Así como el cuerpo humano no se constituye como un simple agregado progresivo de tejidos, órganos y sistemas funcionales, cualquier formación social se integra solo en la medida en que las relaciones entre los individuos que la constituyen están organizadas en uno u otro sentido. Sin esa organización definida, no puede identificarse formación social alguna. La formación social es una manera de organización de las actividades no de, sino entre los individuos que la constituyen. Sin dicha organización de las relaciones interindividuales no puede hablarse de una formación social ni de relaciones interindividuales o de individuos.

El planteamiento que se presenta en esta obra asume dos supuestos explícitos sobre el origen y la naturaleza de toda formación social, supuestos que guardan coherencia con una lógica de campo y una concepción naturalista. Estos dos supuestos implican circunstancias sincrónicas, no separadas. El primer supuesto es que una formación social (o sociedad, a diferencia de un conjunto, agregación o grupo) tiene lugar cuando la supervivencia de sus componentes es remplazada por la subsistencia producto de la división especializada del trabajo. El trabajo no se limita a una actividad física, con o sin instrumentos o herramientas, sino que comprende también el intercambio diferido en tiempo y espacio del producto resultante. El intercambio de productos y servicios, resultado de la especialización del trabajo, es la unidad fundamental y original de toda formación social como organización entre individuos para la complementación mutua como subsistencia. Las características de la formación social, con base en la geografía, la composición poblacional, los recursos disponibles, los medios de producción y otros factores más,

determinan la especificidad y ubicación funcional que adoptan las distintas relaciones de intercambio entre individuos. Sin embargo, toda formación social se origina y sustenta a partir de la organización de la subsistencia colectiva, con base en la especialización del trabajo y la distribución diferida de los productos y los servicios articulados. Por eso, podemos afirmar que toda formación social descansa en una forma de organización del trabajo y de la producción (Marx, 1857-1858).

El segundo supuesto es que las formaciones sociales surgen de las propias prácticas colectivas de organizar su subsistencia y, en esa medida, no hay determinación biológica de la formación social. La formación social es siempre el resultado de una práctica histórica específica, que surge y se reproduce como costumbre, y que se transforma a partir de las consecuencias y cambios que produce su práctica constitutiva. En este sentido, toda formación social está basada y consiste en prácticas convencionales, es decir, que son compartidas y emergen de circunstancias y condiciones específicas. Pero no se trata de una práctica compartida sin más. Se trata de una práctica compartida en la medida en que tiene lugar en y como lenguaje, limitado quizá en un principio a palabras y expresiones simples integradas en las actividades, pero en el que siempre los gestos y los sonidos articulados forman parte inherente de la práctica social. Hablar y gesticular no son agregados a la actividad humana como práctica social, sino que son consustanciales a ella. Las relaciones de intercambio, como formas de complementación diferida en tiempo y en espacio, solo pueden surgir mediante el lenguaje, como práctica compartida de diferenciación de las actividades, de los momentos y de las situaciones. La naturaleza convencional del lenguaje, como actividad desligable de los objetos y acontecimientos en la situación en la que tiene lugar, es lo que permite el intercambio de bienes y servicios como trabajo especializado. No tiene sentido ningún intercambio entre dos personas que tienen, obtienen y hacen lo mismo. El intercambio es funcional en la medida en que es una complementación diferida entre individuos que contribuyen, retribuyen y distribuyen unos a otros. Pero no solo puede tener lugar el intercambio mediante una actividad de diferimiento de la apropiación de los bienes y servicios que cada individuo aporta a los otros, sino que es de la propia circunstancialidad, probablemente simple y graduada, de los

primeros intercambios de los que emergió el lenguaje como una actividad desligada de lo momentáneo situacional. Existen testimonios que avalan esta posibilidad no solo para el lenguaje como gesto y habla, sino también para la escritura, como registro contable de los intercambios equivalenciales (Schmandt-Besserat, 1992).

Las prácticas sociales siempre son relaciones interindividuales, pero no relaciones de individuos. Las relaciones interindividuales asumen sus diversas formas a partir de la organización de la formación social, y no son las relaciones de los individuos las que le dan forma a la organización social. Las relaciones no son de individuos, sino entre individuos, y tienen lugar como relaciones de y en una formación social. La organización social no se configura a partir de las acciones individuales impulsadas por atavismos biológicos ni por las acciones expresadas por voluntades racionales. Las circunstancias de complementación colectiva en la convivencia son las que determinan la forma de las relaciones interindividuales: primero como relaciones de intercambio, de las que a continuación se diferencian y emergen subsidiariamente las relaciones de poder y las de sanción, íntimamente entrelazadas y que mencionaremos de nuevo más adelante.

Las relaciones interindividuales son siempre prácticas institucionales. Las instituciones constituyen prácticas colectivas autorreferidas (Bloor, 1997). Una práctica institucional es fundamentalmente una costumbre, y las costumbres siempre son compartidas. Mientras que las costumbres corresponden al ámbito convencional de las prácticas humanas, los hábitos corresponden al ámbito individual, de circunstancias repetidas, del comportamiento de animales y humanos. Las relaciones interindividuales siempre tienen lugar como parte de una práctica colectiva en ámbitos institucionales delimitados. Lo que caracteriza a dicha práctica como institucional no es solo su naturaleza colectiva, sino también que su ejercicio tiene lugar siempre en el lenguaje, como autorreferencia continua de las propias actividades en común. No solo se habla acerca de lo que se hace, cómo se hace, para qué se hace o por qué se hace, sino que la actividad misma es hablar acerca de ella y de las circunstancias en que tiene lugar. En toda práctica social se hace mientras se habla al hacer, y se hace

hablando. Los miembros de una práctica institucional hablan uno con otro de lo que hacen todos ellos. Sin práctica autorreferenciada no podría tener lugar la práctica institucional como forma colectiva de interrelación. Solo hablando, como parte del hacer mismo, sobre lo que se hace con respecto de otros, cada uno participa como individuo de un colectivo, haciendo lo que puede y le corresponde. Las prácticas institucionales se desarrollan como práctica en el lenguaje, en permanente autorreferencia entre los individuos que forman el colectivo institucional. No tiene nada de particular que las relaciones entre individuos que tienen lugar como prácticas colectivas autorreferidas constituyan algo más que una simple costumbre; se sienten como una forma de vida y se consideran como una segunda naturaleza que está ahí, superpuesta a la de las cosas y acontecimientos del mundo no humano (Wittgenstein, 1953).

Como complemento multidisciplinario de la sociopsicología se puede señalar a la psicología social o psicosociología. En este caso, el campo multidisciplinario se restringiría al subdominio exclusivo del comportamiento humano, y la ciencia social aportaría un análisis de las condiciones convencionales que caracterizan las circunstancias de todo medio y entorno de los individuos humanos. En cierto sentido, se puede afirmar que toda psicología humana es psicología social por definición, así como toda psicología animal es psicología ecológica. Toda particularización de las relaciones psicológicas como relaciones a partir de un individuo podrían identificarse como una forma de psicosociología, en la medida en que se tienen que especificar las características de los entornos y prácticas funcionales que circunscriben dicha relación. Esta particularización siempre tiene que realizarse a partir de la lógica de una teoría general de la conducta. Es una aplicación de dicha lógica a condiciones específicas de circunscripción de las características del entorno, del individuo o de ambos. El estudio del devenir (desarrollo) psicológico es un ejemplo de este tipo de "particularización". Lo es también el estudio de la individuación como estilo personal (la personalidad), así como todos aquellos fenómenos y episodios que tienen lugar en los escenarios sociales naturales propios de los campos interdisciplinarios, como la salud, la educación, y otros más. En todos estos casos, la particularización de la lógica de análisis se da respecto de las relaciones personales

que se establecen a partir de la circunstancialidad del comportamiento de un individuo. La relación personal se contempla siempre en términos de la individuación de las circunstancias de las personas que participan como momentos situacionales distintos y de las maneras en que ocurre esa relación. Desde esta perspectiva, la psicología social o psicosociología comprende el análisis de las relaciones individuales circunstanciadas de las personas. El medio y el entorno social, que incluyen fundamentalmente las prácticas institucionales de distinto nivel, se particularizan como "objetos de estímulo" y "condiciones disposicionales" para el individuo bajo análisis. La psicología social, sin embargo, solo tiene sentido como extensión o aplicación de una lógica teórica, pues, de otro modo, se convierte en opinión social sin sustento en una teoría general de lo psicológico. La naturaleza circunstanciada de los análisis psicosociológicos permite concebir a la psicología social como una psicología humana comparada, simétrica en propósitos a una psicología animal comparada, pero contrastada en los conceptos y la naturaleza de los fenómenos examinados. En este sentido, la psicología cultural o transcultural sería un subdominio de este empeño multidisciplinario.

La interrelación del individuo con una entidad individual constituye el objeto de conocimiento de lo psicológico, pero lo psicológico es siempre un objeto en transición del dominio de lo biológico al dominio de lo social, de modo que su propia naturaleza está condicionada o determinada por el campo en que se identifica la dimensión individual de la relación. Lo psicológico no constituye propiamente una transición entre lo biológico y lo social, sino que lo psicológico transita entre ambos campos. No es la etapa de transición, sino que forma parte de ella, y solo de esta manera puede entenderse su aporte multidisciplinario a la biología y a la ciencia social. Es la dimensión individual en lo ecológico que se transforma en la dimensión individual en lo social, y no lo que permite que lo biológico se transforme en social. Esta aclaración es fundamental para entender las diversas formas de reduccionismo y confusión conceptual que caracterizan a todos los intentos históricos y contemporáneos de una psicología social o de una conexión multidisciplinaria entre psicología y ciencia social. Las relaciones personales no pueden ser el punto de partida lógico o conceptual para dar cuenta de las relaciones entre individuos de

carácter interpersonal e impersonal, aunque matizan el estilo que adoptan las relaciones institucionales. Tenemos tres circunstancias generales de esta fallida colaboración multidisciplinaria entre psicología y ciencia social: una en la que se construye lo social a partir de lo individual; otra en la que se supone que lo individual se relaciona con —pero es independiente de— lo social, y que mediante el cambio individual se puede alcanzar el cambio social, y una tercera en que se confunden lo social y lo individual como relaciones "intersubjetivas" en grupos reducidos descontextualizados de cualquier formación social de referencia que delimite su naturaleza.

Wundt (1912) y Bekhterev (1921) son ejemplos del intento por explicar los fenómenos sociales a partir de una teoría psicológica general en estos casos, ambas de naturaleza muy diferente. Wundt, que fue discípulo de Hegel, propuso analizar los procesos sociales desde la perspectiva de una psicología de la historia, una mezcla de psicología de la experiencia individual y de una psicología de los pueblos, delineando cuatro etapas: el hombre primitivo, la etapa totémica, la etapa de dioses y demonios, y el desarrollo de la humanidad. Por otra parte, Bekhterev, neurólogo de formación y discípulo de Sechenov, construyó una teoría reflexológica de la conducta animal y humana, que consideró susceptible de extender a la explicación de lo que denominó la reflexología colectiva. En ambos casos, se compartía la idea de que una teoría de la individualidad, fundamentada en mayor o menor medida en la experiencia y/o la experimentación, era el camino apropiado para entender el surgimiento y funcionamiento de las sociedades en la historia. Ambos autores suponían que la sociedad como colectivo solo podía entenderse a través de las leyes que regulan la actividad de los individuos, sean estas leyes de naturaleza mental o neuroasociativa. En todo caso, lo social como grupo o colectivo no era más que un compuesto de individuos. Los otros individuos podían ser una condición para el desarrollo de las características humanas, vía la imitación y el lenguaje, pero como conjunto no representaban un cambio que requiriera de nuevos principios para su explicación y comprensión. Me limitaré a citar a ambos autores para que sean ellos mismos los que planteen sus posiciones. Wundt (1912: 5) concluye:

[…] Por consiguiente, la aproximación directa a una filosofía de la historia que aspira no a adquirir un conocimiento de la realidad a partir de conceptos a priori, sino, por lo contrario, a derivar ideas a partir de la realidad, es una explicación psicológica del desarrollo de la humanidad […] La aspiración, en este último caso, debería ser el descubrimiento de los motivos determinantes de la vida histórica y sus cambios, e interpretarlos en referencia a las leyes universales de la mente […] La diferencia entre una investigación como la nuestra y una filosofía de la historia es precisamente la misma que la que distingue a una descripción psicológica de la vida mental en general de una interpretación filosófica. Pero, de serlo, es especialmente en el campo de la historia en el que un análisis psicológico, preocupado primariamente por comprender la vida en su ocurrencia real, debe preceder a las preguntas sobre el significado de los acontecimientos y el valor que poseen los personajes individuales históricos, tanto en lo que se refiere a ellos mismos como a su influencia permanente. En otras palabras, podemos reclamar, por consiguiente, que cualquier filosofía de la historia que busca contribuir a nuestro entendimiento de las cuestiones apenas mencionadas debería basarse en una comprensión psicológica del desarrollo de la humanidad.

Por su parte, Bekhterev (1921: 27-28) concluía:

[…] Como se mostrará a continuación, uno encuentra entre las manifestaciones de la vida social esencialmente los mismos reflejos, en la forma de movimientos universales y eternos que siguen el mismo camino y evolución, que los que encuentra en la actividad individual. Esto es comprensible si tenemos en mente que un colectivo no es otra cosa más que un grupo de individuos interconectados a través de sus varios intereses, y que representan una entidad única en la forma de un colectivo o una personalidad compuesta […] Por esto las leyes que gobiernan las manifestaciones de la actividad colectiva son las mismas que las que gobiernan la expresión de la actividad individual. No puede ser de otra manera,

pues un colectivo que representa una personalidad compuesta actúa como un grupo unido de individuos. Debería desprenderse de lo anterior que una reflexología de la personalidad individual debería iluminar la reflexología colectiva del mismo modo que la última debería iluminar a la primera, puesto que ambas ciencias están interrelacionadas.

En un segundo grupo están aquellas formulaciones que reconocen las instituciones y prácticas culturales como un nivel supraordinado al del comportamiento individual, pero que asumen que los principios que explican el comportamiento individual pueden ser aplicados "tal cual" al análisis y cambio de los grupos sociales o que se pueden construir nuevas categorías de enlace paralelas entre las que explican el comportamiento individual y las que lo hacen a nivel social. Ambos casos se fundamentan en el análisis de B. F. Skinner (1966, 1981) sobre la posibilidad de diseñar una cultura con base en las contingencias de reforzamiento, concebidas como dependencias entre la conducta y sus consecuencias. La obra de Burgess y Bushell (1969) es un ejemplo de un intento por analizar los procesos sociales en términos de los conceptos de la teoría operante a distintos ámbitos, como el económico, el cambio social, la criminalidad, las redes de comunicación, el estatus social y otros más. Plantean la extensión de los conceptos de la teoría operante a los procesos sociales, con el objeto de examinar experimentalmente los fenómenos sociales como procesos exclusivamente interindividuales. Esta formulación contempla lo social como una composición ya no de individuos, sino de las contingencias de reforzamiento entre individuos y de relaciones entre contingencias de reforzamiento de distintos individuos, es decir, de prácticas colectivas que se generan y mantienen a partir de las contingencias de reforzamiento entrelazadas de distintos conjuntos o grupos de individuos. Glenn (1981) denomina metacontingencias a las contingencias culturales, en un intento por vincular la teoría operante de Skinner y el concepto de selección por consecuencias con el materialismo cultural de Harris (1979). Existen otras formulaciones de orientación conductista, pero independientes de la teoría operante (fundamentadas en I. P. Pavlov y C. L. Hull). Destacan Logan et al. (1955) y Arthur Staats (1975), ambas

propuestas dirigidas a explicar los fenómenos sociales como compuestos de los actos individuales al margen de una caracterización de la formación social y sus instituciones. Una excepción interesante, aunque poco conocida, es la que formuló Albert Paul Weiss (1926), pero que rebasa los límites de esta introducción.

Finalmente, existe ese grupo amorfo de suplantaciones teóricas e invasiones categoriales conformado por distintas "psicologías sociales" sin referente explícito en una teoría psicológica general o en una concepción de la ciencia social. Estas psicologías sociales constituyen lo que Gilbert Ryle (1949) denominó categorías híbridas o mongrel (en su acepción original en inglés). Carecen de especificidad lógica o empírica y son "mutantes" o "engendros" conceptuales que carecen de la capacidad de reproducirse armónicamente en una teoría científica. Este tipo de psicologías sociales, así como muchas de las propuestas "disciplinarias" en las mal llamadas en plural "ciencias sociales", son un espejo de las creencias, opiniones y prácticas ideológicas dominantes en los países capitalistas. Asumen las doctrinas sociales dominantes para dar cuenta de cualquier proceso social o socioindividual, reduciendo la complejidad sistémica de las formaciones sociales a la composición lineal de simples rasgos de comportamiento de individuos y pequeños grupos como manifestaciones culturales universales. Estas psicologías sociales o formulaciones sociales fundamentadas "psicológicamente" abrevan el psicoanálisis, la semiología, el constructivismo, la filosofía postmoderna, los modelos computacionales y matemáticos (la teoría de juegos y el dilema del prisionero), las teorías de la mente y fuentes semejantes. Sus problemas tienen que ver con la identidad, la conformidad, las actitudes, la comunicación, la percepción social, la llamada psicología política y el análisis del discurso, la atracción, los valores, los prejuicios, la violencia, la discriminación, los rumores y muchos otros asuntos que, desvinculados del contexto general de la formación social en el que se les examina, pierden todo sentido, transmutándose en "genes" psicológicos que dan cuenta de la emergencia de la "problemática" social elegida.

Habiendo delimitado los ámbitos multidisciplinarios de la psicología social y de la sociopsicología, explicitaremos los ejes a

considerar en esta última, que es el objeto de análisis en esta obra. La sociopsicología comprende el estudio de las relaciones interindividuales, que son componentes de —pero no idénticas a— las prácticas colectivas que constituyen las instituciones como estamentos funcionales de las formaciones sociales. Las instituciones son prácticas colectivas autorreferidas, pero las relaciones interindividuales solo son cortes o segmentos moleculares de dichas prácticas. No se puede reconstruir una institución a partir de las relaciones interindividuales que se dan en ella. Por el contrario, son las características de las instituciones como prácticas colectivas autorreferidas las que dan sentido a las relaciones interindividuales. Esto significa que la función de una relación interindividual siempre es condicional a la práctica institucional en que tiene lugar, y que, por si sola, tiene un sentido ambiguo desde la perspectiva de una formación social determinada. Mucho menos puede atribuirse una funcionalidad social a las relaciones interindividuales a partir de sus componentes personales. Las relaciones personales siempre lo son en el contexto de una práctica institucional aun cuando tienen una dimensión autónoma como relación del individuo con otras entidades individuales en el ámbito de la teoría de la conducta. Sin embargo, esta dimensión autónoma de conocimiento siempre está inserta como individualidad en el mundo bioecológico o en el mundo histórico social. No existe lo individual sino como diferenciación analítica de estos dos mundos. La importancia de lo psicológico como dimensión individual en las relaciones entre entidades estriba en que constituye el eje de transición, de enlace, entre el mundo de la ecología y las distintas formas de organización de la vida animal con el mundo de las formaciones sociales, especialmente en sus primeros momentos históricos. No hay un salto directo de lo biológico a lo social, como lo pretenden los sociobiólogos y los psicólogos “evolucionistas”, ambos manifestaciones del neodarwinismo social. No lo hay porque el animal humano como lo conocemos es el resultado de la sinergia de factores ecológicos, epigenéticos y de la vida en sociedad (no en grupo o agregación), es decir, de la confluencia del lenguaje como sistema convencional de interacción con los semejantes y de la división especializada del trabajo y el intercambio diferido de productos y servicios. Por esta razón, la teoría de la conducta que se toma como punto de referencia parte del reconocimiento de formas de interrelación psicológicas exclusivamente humanas o, para

decirlo con más propiedad, formas de interrelación basadas y hechas posibles solo por el lenguaje como fenómeno social. El lenguaje no es un resultado del cerebro, sino que la biología entera del ser humano ha ido cambiando; no sabemos con precisión ni cómo ni cuándo, pero podemos especular al respecto, con base en su transformación en un ser social y lingüístico, que los cambios en su biología y la convivencia deben —es más, tienen— que haberse producido a la par. El individuo humano no explica la transición. Es parte y resultado de ella.

Se pueden identificar desde el punto de vista de las relaciones interindividuales dos tipos generales de institución como formas de práctica colectiva autorreferida: las instituciones informales o interpersonales, y las institucionales formales o impersonales. Las instituciones interpersonales corresponden al ámbito de la cultura, mientras que las instituciones impersonales corresponden al ámbito formal de la organización social que surge en la forma de Estado. En las instituciones interpersonales, las prácticas colectivas no son independientes de los individuos que participan en ellas en distintos momentos y funciones (la madre biológica nunca deja de ser madre, por ejemplo), mientras que en las instituciones impersonales las funciones explícitas de la práctica son independientes de cualquier individuo particular, de modo que los individuos son remplazables como personas, pero no como individuos expertos, ricos, fuertes y de atributos derivados. En la medida en que toda formación social constituye una comunidad de individuos, todos y cada uno de ellos participan de distinta manera y en distintos momentos en las prácticas colectivas constitutivas tanto de las instituciones interpersonales como de las impersonales. Es más, no existe independencia absoluta entre los dos tipos de instituciones, dado que los mismos individuos participan en ellas. Las instituciones informales se ven influidas por los criterios prácticos de las instituciones formales (las relaciones familiares, las relaciones amorosas, las prácticas recreativas, las prácticas creativas, las relaciones entre vecinos y ciudadanos, etc.), a la vez que las instituciones formales se ven afectadas por los criterios prácticos de las instituciones informales (la instrucción escolar, los intereses económicos en la administración, las comodidades de la riqueza en la vida religiosa, etc.). Así como las prácticas interpersonales son moduladas y reguladas en muchos aspectos y momentos por

criterios impersonales (atribuciones jurídicas a los miembros de la familia, por ejemplo), del mismo modo las prácticas impersonales son matizadas y orientadas por criterios interpersonales (la corrupción y la impunidad institucionales como ejemplos flagrantes de este tipo). Por su carácter histórico emergente, las formaciones sociales nunca son homogéneas y, en esa medida, contienen relaciones interindividuales que corresponden a instituciones de muy diversa naturaleza. Sin embargo, las prácticas propias de cada institución se configuran en un orden jerárquico que delimita el alcance de sus funciones relativas sin que necesariamente prácticas colectivas de diverso nivel y extensión, aparentemente incompatibles, entren en conflicto.

La propuesta sociopsicológica que planteamos identifica tres dimensiones funcionales que recorren transversalmente toda práctica institucional en una formación social. Estas dimensiones pueden ser más o menos predominantes una respecto de las otras al configurar diversas circunstancias y prácticas institucionales, pero siempre se dan como condiciones sistémicas de toda formación social. Toda formación social se constituye como un colectivo cuyo logro funcional es la complementación mutua, precisamente a través de la división especializada del trabajo y la distribución o intercambio diferido de bienes producidos o recolectados y de servicios desarrollados como sustento de dicha división del trabajo. El logro de la complementación mutua se correlaciona con dos logros adicionales: el dominio, como ámbito de una actividad y el poder tener y usar lo suyo, y el acotamiento, como delimitación de los rangos diferenciados de dominio entre los distintos miembros de un colectivo. Con base en estos tres logros funcionales, que caracterizan a toda formación social como una organización colectiva de interdependencia diversa entre sus componentes, proponemos tres tipos correspondientes de relaciones interindividuales, comunes tanto a instituciones interpersonales como impersonales. Las relaciones propuestas son las de intercambio, las de poder y las de sanción, que corresponden a los logros de complementación, de dominio o dominación, y de acotamiento, respectivamente. Las relaciones de intercambio no son conceptos paralelos o reductivos de las relaciones o sistemas económicos que caracterizan a una formación social, como tampoco las relaciones de poder son equivalentes a las relaciones políticas,

de gobernanza y administración pública, ni las relaciones de sanción corresponden biunívocamente a los sistemas jurídicos y éticos de dicha formación social. Dentro de un sistema económico dominante, pueden tener lugar simultáneamente y a distintos niveles diferentes tipos de relaciones de intercambio, pues el ámbito de las relaciones de intercambio está definido como relaciones entre individuos, no entre segmentos de la formación social. Son, como se examinará en el capítulo correspondiente, relaciones que pueden identificarse como contributivas, retributivas no proporcionales, retributivas proporcionales directas y retributivas proporcionales indirectas. De la misma manera, las relaciones de poder, se refieren también a las relaciones entre individuos, y no a los poderes fácticos o de gobernanza que pueden caracterizar en mayor o menor medida la organización política de una formación social. Las relaciones de poder entre individuos son relaciones de poder hacer y poder tener, y de poder hacer que otros puedan hacer y tener. Lo mismo ocurre con las relaciones de sanción. Sancionar significa permitir, interrumpir, prohibir, penalizar o autorizar actos en circunstancia, y precisamente las relaciones de sanción son la forma en que se manifiesta la autorreferencia de toda práctica colectiva en cuanto que práctica institucional. Las relaciones de sanción entre individuos a nivel interpersonal se entremezclan con las de intercambio y poder de manera compleja en una urdimbre episódica, mientras que en las relaciones a nivel impersonal pueden tener lugar en circunstancias más diferenciadas e incluso demoradas entre actos de los individuos en relación. Sin embargo, lo que caracteriza a toda relación interindividual, interpersonal o impersonal de intercambio, poder o sanción es que tiene lugar en circunstancia y que ocurre como parte de una práctica colectiva. La práctica a seguir establece las relaciones de interdependencia propias de cada relación interindividual, independientemente de las personas que participan. Se es padre o hijo, se es maestro o alumno, se es comerciante o cliente, se es médico o paciente, se es experto en algo o se requiere de la experticia, y así sucesivamente. Ninguna persona desempeña una sola función. Desempeña tantas funciones como relaciones establece con otros individuos en el contexto de distintas prácticas institucionales. La diferenciación y multiplicidad consiguiente de las prácticas institucionales que caracterizan a una formación social dada propician la naturaleza contingente y circunstancial de toda relación entre individuos. Los individuos son,

en cada momento social, la forma en que participan en cada práctica institucional posible y pertinente, y en esa práctica solo adquieren significación como parte de una relación con otros individuos. Ese es el ámbito de conocimiento de la sociopsicología que proponemos: el estudio de las relaciones interindividuales como segmentos prácticos en la forma de relaciones de intercambio, de poder y de sanción hechas posibles por una formación histórica social como sistema.

Bibliografía

Allee, W. C. (1931): Animal aggregations, The University of Chicago Press, Chicago.

Bekhterev, V. M. (1921/2001, versión inglesa coordinada por L. H. Strickland): Collective Reflexology, Transaction Publishers, New Brunswick.

Bloor, D. (1997): Wittgenstein, rules and institutions, Routledge, Abingdon, Oxon.

Burgess, R. L. y Bushell, Jr., D. (1969): Behavioral sociology, Columbia University Press, Nueva York.

Glenn, S. S. (1988): "Contingencies and metacontingencies: A synthesis of behavior analysis and cultural materialism", The Behavior Analyst, 11, pp. 161-179.

Guerrero, R.; Margulis, L. y Berlanga, M. (2013): "Symbiogenesis: the holobiont as a unit of evolution", International Microbiology, 16, pp. 133-143.

Harris, M. (1979): Cultural materialism, Random House, Nueva York.

Logan, F. A. et al. (1955): Behavior Theory and social science, Yale University Press, New Haven.

Margulis, L. (1998): Symbiotic planet: A new look at evolution, Basic Books, Nueva York.

Margulis, L.; Matthews, C. y Haselton, A. (2000): Effects of the origin and evolution of life on planet Earth, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Marx, K. (1857-1858, traducción castellana 1975): Elementos fundamentales para la crítica de la economía política, Siglo XXI, México, D. F.

Ribes, E. y López-Valadéz, F. (1985): Teoría de la conducta: un análisis de campo y paramétrico, Trillas, México, D. F.

Ryle, G. (1949): The concept of mind, Barnes & Noble, Nueva York.

Schmandt-Besserat, D. (1992): How writing came about, The University of Texas Press, Austin.

Skinner, B. F. (1966): "Contingencies of reinforcement in the design of a culture", Behavioral Science, 11, pp. 159-166.

— (1981): "Selection by consequences", Science, 213, pp. 501-504.

Staats, A. W. (1975): Social behaviorism, Dorsey Press, Homewood.

Weiss, A. P. (1926): "A set of postulates for social psychology", Journal of Abnormal and Social Psychology, 21, pp. 203-211.

Wittgenstein, L. (1953): Philosophical investigations, Basil Blackwell, Oxford.

Wundt, W. (1912/1915 versión inglesa): Elements of folk psychology-Outline of a psychological history of the development of mankind, The MacMillan Co., Nueva York.

CAPÍTULO 2

La representación conceptual de lo social en la teoría de la conducta

La psicología ocupa un lugar muy especial en el concierto de las ciencias empíricas: es una disciplina gozne, puente o de interfase. Situada entre la biología y la ciencia histórico-social, la psicología se ve obligada a considerar la ubicación de su objeto específico de conocimiento en los contextos procurados por las disciplinas aledañas o limítrofes. No es un problema baladí, pues ambas ciencias trazan ambientes y objetos posibles de interacción de cualidades profundamente distintas. La biología, por un lado, comparte como instancias de su objeto de estudio a todos aquellos animales que poseen tejido nervioso y, por consiguiente, diferenciación sensorial y motriz. El ambiente biológico (que incluye las dimensiones físico-químicas de entidades y organismos) se plasma en los ecosistemas de los que forman parte los distintos organismos, ecosistemas que incluyen siempre las relaciones de interdependencia de lo orgánico y lo inorgánico en todas sus formas (Lovelock, 2000). La ciencia histórico-social (así, en singular), por su parte, comparte con la psicología (y la biología) al ser humano, al homo sapiens sapiens, otra especie singular, la única que se caracteriza por poseer lenguaje (no comunicación), y por haber construido un ambiente propio, artificial en cierto sentido, en un tiempo evolutivo muy corto. Este ambiente, en contraste con la natura o lo que hay, se ha denominado cultura o lo que se ha cultivado, es decir, lo que se ha hecho crecer a partir de lo que hay.

Una vez que la psicología ha identificado su propio objeto de estudio, sin posibilidades de reducirlo a lo biológico o lo social, se enfrenta al problema de representar sus disciplinas limítrofes como categorías específicas relativas a lo psicológico. Este desafío implica evitar la reificación de lo biológico y lo social como si fueran lo que determina las que serían solamente sus expresiones psicológicas. Significa no reducir la conducta psicológica a la conducta biológica (o función del cerebro) o a un reflejo individual (mental) del llamado imaginario social, es decir, de la ideología como expresión

del comportamiento institucional y cultural. Ambos excesos conceptuales diluyen el comportamiento psicológico, ya sea como simple extensión de la neuroetología (Callan, 1970) o como representación mental de las ideas y costumbres sociales (D'Andrade, 1995). De igual manera, es necesario evitar el tránsito opuesto, en el que el comportamiento psicológico se atribuye por analogía a los animales no humanos en la forma de una mente racional y socializante (Whiten y Byrne, 1988) o se asume que el comportamiento de los grupos sociales puede comprenderse a partir de la suma de los comportamientos psicológicos individuales (Skinner, 1953), tal y como se analizará con detalle en el capítulo 5 de esta obra.

Dado que todas las disciplinas científicas limítrofes entre sí tienen segmentos de intersección, es necesario considerar las relaciones multidisciplinarias que pueden establecerse directamente entre biología y psicología, y entre psicología y ciencia histórico-social, e indirectamente entre esta última y la biología. En un escrito previo (Ribes, 2010), examiné las características del conocimiento científico y sus interrelaciones desde la perspectiva de los niveles específicos de lenguaje empleados. En el caso de la multidisciplina pueden darse dos tipos de relaciones distintas, ambas de complementación entre las ciencias. Una primera relación consiste en abordar los problemas que implica representar dentro de la lógica de una ciencia el campo de fenómenos específico de otra ciencia, como sería el caso de representar las dimensiones biológicas o socio-históricas del comportamiento psicológico en el marco de una teoría de la conducta. Una segunda relación consiste en la aportación metodológica que hace una ciencia a otra para abordar el estudio empírico o conceptual de su campo de análisis, como sería el análisis de las relaciones interindividuales en el comportamiento social institucional o cultural, o el registro de respuestas biológicas particulares que acompañan la ocurrencia de un fenómeno psicológico, entre otras. El campo multidisciplinario se denomina anteponiendo como prefijo el nombre de la disciplina que determina su lógica de representación de la teoría al campo de análisis, y como sufijo el de la disciplina que aporta su metodología para el análisis empírico de dicho campo. Así, en el caso de la psicología, tenemos las siguientes posibilidades multidisciplinarias con sus ciencias limítrofes, aunque no son las únicas: biopsicología,

psicosociología (o psicología social), sociopsicología y psicobiología.

En este capítulo se aborda la naturaleza de la sociopsicología como campo multidisciplinario de la psicología y la ciencia histórico-social. A pesar de que la contribución de la psicología se enmarca en la lógica teórica de la teoría de las formaciones sociales, como teoría de la ciencia histórico social no se puede omitir la caracterización que hace la teoría de la conducta de las instituciones, la cultura y el lenguaje como marco de referencia del ser humano, única especie biológica que vive en sociedad. Sociedad y humanidad son inseparables: el lenguaje es su fundamento y posibilitador (Wittgenstein, 1953). El reconocimiento de que el medio en el que el humano se comporta es de naturaleza principalmente cultural e institucional no significa que su relación con la cultura y las instituciones se dé de forma directa, pues cultura e instituciones son abstracciones que designan conjuntos históricamente fundamentados de prácticas jerarquizadas, que son prácticas que se basan en y reflejan criterios convencionales muy diversos. Las prácticas sociales han trascendido a las meras prácticas de supervivencia individual y del grupo (no de la especie), transformándose en relaciones de poder e intercambio y acumulación de la riqueza. Para establecer una vinculación multidisciplinaria entre la psicología y la ciencia histórico-social es necesario reformular las categorías abstractas de la ciencia histórico-social en categorías que se ajusten a la lógica de la teoría de la conducta sin reduccionismos y sin analogías puramente formales.

Existen intentos por explicar los comportamientos institucionales como extensiones evolutivas de comportamientos etológicos en algunas especies animales (Wilson, 1975). También se incurre en el error de suponer que, como resultado de la evolución de su estructura biológica, el ser humano posee facultades psicológicas especiales que le han permitido desarrollar el lenguaje y el comportamiento institucional como características propias de la especie. Las facultades psicológicas relevantes se asocian con la cooperación y su inventiva para construir artefactos (Tomasello, 2009).

De manera explícita, Spelke, al tratar este asunto, dice:

Tomasello sostiene que los rasgos singulares de la cognición humana están enraizados en una capacidad y motivación desarrolladas, específicas de la especie, para la intencionalidad compartida que da lugar a clases distintivas de comunicación y acción conjunta. Los humanos, desde este punto de vista, están dirigidos naturalmente a cooperar entre sí y a compartir información, tareas y metas. A partir de esta capacidad surgen todos nuestros logros distintivos, desde el uso de herramientas a las matemáticas y los símbolos (ibídem: 155-156).

Toda relación multidisciplinaria es posible sola y exclusivamente a partir de la identidad y especificidad delimitadas de las disciplinas que se vinculan. En el caso de las dos relaciones posibles entre la psicología y la ciencia histórico-social, los campos de la psicología social y la sociopsicología, cada ciencia debe caracterizar su dominio de conocimiento y, a la vez, reconocer cómo se expresa el dominio limítrofe como categoría propia. La psicología debe representar las instituciones y sus dimensiones funcionales como característica del medio y la situacionalidad ambiental del comportamiento humano. La ciencia histórico-social, a su vez, tiene que representar al individuo como instancia funcional diferenciada en la formación y operación de las instituciones.

En el caso de la teoría de la conducta, la categoría de medio de contacto permite determinar distintos niveles cualitativos de las interacciones de los individuos con los objetos, acontecimientos y conespecíficos u otros organismos que constituyen su ambiente. La categoría de medio de contacto tiene la función lógica de identificar y/o describir las condiciones que hacen posible una interacción o contacto funcional entre el individuo y otro individuo o un objeto/ acontecimiento (Kantor, 1924). Dicha función lógica se ha diferenciado en tres niveles o tipos de posibilitación: el medio de contacto físico-químico, el medio de contacto ecológico y el medio de contacto convencional (Ribes, 2007; Ribes y López, 1985; Ribes y Pérez, 2012). Los medios de contacto recién mencionados distinguen tres tipos de contactos funcionales posibles: los de vivencia, los de supervivencia y los de convivencia,

respectivamente. El medio de contacto convencional está constituido por el lenguaje, como práctica compartida que posibilita las instituciones sociales. Las prácticas compartidas, siempre en la forma de y mediante el lenguaje, se concretan en dimensiones funcionales que se expresan como relaciones de poder (dominación), intercambio (complementación) y sanción (acotamiento) en el caso de las relaciones interindividuales (Ribes, 2001; Ribes, Rangel y López, 2008). Desde esta perspectiva, en el comportamiento humano, salvo casos excepcionales, los medios de contacto físico-químico y ecológico están subordinados funcionalmente a los criterios del medio de contacto convencional y, por consiguiente, la mayor parte de las interacciones de los individuos, ya sea entre individuos y objetos o entre individuos (interindividuales), están posibilitadas por criterios institucionales, aunque no sean prácticas específicas del ámbito cubierto por una institución determinada.

De hecho, las interacciones interindividuales en el ámbito específico de las instituciones, qua instituciones, forman parte del campo multidisciplinario de la sociopsicología. La psicología social comprendería el análisis de la interacción individual, considerando a otros individuos como objetos de estímulo. La interacción de dos individuos como unidad sería del interés exclusivo de la sociopsicología. En la psicología social, el medio de contacto es el mismo que en la no social, e identifica las funciones del comportamiento de otros individuos como objetos de estímulo en términos de prácticas culturales al exterior de las instituciones particulares. En la sociopsicología, el campo está delimitado por relaciones institucionales determinadas, generales o específicas, y los individuos responden bajo contingencias institucionales específicas representadas por las prácticas de otros individuos en interacción, que tienen atribuciones dependiendo de la contingencia institucional. La psicología social estudia al individuo frente a las funciones implícitas de una interacción en el ámbito de prácticas culturales identificadas con precisión, y en esa medida el campo natural de la psicología social es la psicología del desarrollo y la comparación entre ambientes culturales diferentes. En cambio, la sociopsicología está interesada en la caracterización de prácticas interindividuales desde contingencias institucionales determinadas delimitadas por una formación histórico-social dada.

El concepto de medio de contacto es solo aplicable al campo disciplinar de la psicología, en la medida en que representa los dominios empíricos de las disciplinas limítrofes: la físico-química, la bioecología y la ciencia histórico-social. En esa medida, el medio de contacto no contiene empíricamente dichos campos, sino que establece las posibilidades que estos campos empíricos procuran lógicamente a las relaciones funcionales, que se dan siempre dentro de un campo interconductual de contingencias. Por ello, el medio de contacto convencional que nos interesa en este caso corresponde al lenguaje, como condición consustancial que es de cualquier práctica social. El medio de contacto tiene solo una función lógica, corresponde siempre a un individuo abstracto, es empíricamente vacío y constituye, en el mismo sentido en que lo plantea Wittgenstein (1979) acerca de los juegos de lenguaje, el fundamento de cualquier campo de contingencias. Lo posibilita, pero no lo determina ni lo contiene. No es un contenido en archivo de contingencias institucionales, sino que representa lógicamente los campos de relaciones de contingencia posibles dadas las instituciones que han existido, las que existen y las que podrían existir. El medio de contacto convencional no está constituido por prácticas institucionales efectivas o específicas, sino por la posibilidad que establecen las prácticas institucionales en cuanto que relaciones configuradas mediante el y como lenguaje. El medio de contacto nunca contiene entidades, acontecimientos o actividades, pues estos son los elementos que, en relación, configuran un campo interconductual como instancias contingentes interdependientes. El medio de contacto representa lo que el lenguaje como práctica de vida hace posible. En este sentido, el medio de contacto, como lenguaje, tiene una doble determinación sobre los límites de todo campo interconductual humano. Por una parte, amplía los límites del campo fuera de las situaciones concretas en que tienen lugar las relaciones de contingencia iniciales, de modo que incluye funciones de eventos y objetos no presentes. Por otra parte, aquello que no es posibilitado por el lenguaje como práctica de vida no forma parte funcional del campo, al margen de su existencia u ocurrencia como entidad o acontecimiento físico-químico o biológico. Establece en este doble sentido los límites del conocimiento como práctica. El mundo de lo posible, como lo representa el medio de contacto, no abarca solo lo permitido. Lo no permitido es posible, por eso se prohíbe

expresamente o se sanciona. El medio de contacto convencional representa una lógica de la práctica social, pero no representa ninguna práctica social genérica o particular. Es en el campo de la sociopsicología en el que las prácticas institucionales específicas requieren de identificación precisa y, por ello, en la sociopsicología no se requiere del concepto de medio de contacto.

Esta separación de los campos de la psicología de la conducta individual, de la psicología de la conducta cultural o social y de la conductas institucionales interindividuales, se aparta del punto de vista expuesto por Kantor (1929, 1982), de quien incorporamos el concepto de estímulo institucional como referente de nuestro análisis del medio de contacto y de las divisiones multidisciplinarias entre psicología y ciencia histórico-social. Sin embargo, diferimos explícitamente en un argumento e implícitamente en una omisión conceptual. Por una parte, Kantor identifica el medio de contacto exclusivamente con la posibilitación de interacciones en términos de las propiedades físico-químicas de los sistemas reactivos y los objetos de estímulo, lo que él llama propiedades naturales. De este modo, los estímulos institucionales (a falta de un medio convencional) se caracterizan por vincularse con respuestas compartidas por los individuos, en la medida en que son respuestas reguladas convencionalmente, y son estas interacciones, las respuestas a estímulos institucionales, las que considera el campo de la psicología social, como un apartado especial de la psicología general. Sin embargo, esta distinción no es correcta. Los humanos no respondemos convencionalmente solo a los estímulos institucionales, sino también a lo que Kantor llama los estímulos naturales. Ver una caja, el color rojo, un tipo de árbol, un coche en movimiento, un determinado número de muebles no es una respuesta no convencional a las propiedades naturales de los objetos de estímulo. Es una respuesta convencional mediada por el lenguaje. Nuestra percepción no se limita a respuestas sensoriales puramente biológicas ante las propiedades físico-químicas de las cosas (Ribes, 2011). No percibimos propiedades naturales, sino que vemos objetos, colores, formas que tal como los reconocemos solo existen con base en el lenguaje. Existen como dimensiones y propiedades reconocibles lingüísticamente. Toda la percepción humana es percepción mediada por el lenguaje. Wittgenstein (1953) subrayó cómo el lenguaje constituye una segunda naturaleza para el

ser humano, y en esa medida percibimos el mundo de acuerdo con nuestras prácticas lingüísticas como si esa fuera la manera natural y única de percibirlo. Por su parte, las propiedades institucionales de los estímulos no corresponden a las características atribuidas a las personas u objetos de estímulo, sino a la función práctica establecida y ejercida por ellos, independientemente de sus características o propiedades idiosincrásicas naturales.

Medio de contacto convencional y formación histórico-social

La interfase categorial entre el medio de contacto convencional y la formación histórico-social requiere considerar la delimitación disciplinar en la psicología de varios conceptos, a saber: cultura, institución, individuo y persona, cuando menos. En el caso de la sociopsicología, como multidisciplina, el medio de contacto no opera como categoría teórica, pues no se estudian campos psicológicos. El campo psicológico está inmerso en los distintos medios de contacto identificados en teoría de la conducta, y en esa medida, el concepto de medio de contacto delimita las interrelaciones contingentes posibles dadas las dimensiones funcionales de cada medio respecto de objetos, acontecimientos y actividades. En el caso de la sociopsicología no se examinan campos psicológicos, sino relaciones interindividuales bajo las contingencias que caracterizan, en un nivel micromolar o macromolecular, las prácticas que emergen y definen a la vez las distintas instituciones sociales. Dichas contingencias institucionales siempre se establecen con base en funciones relativas a la dominación (poder), complementación (intercambio) y acotamiento (sanción).

No se puede establecer una taxonomía rígida y de secuencia lineal respecto de las formaciones histórico-sociales y que, por consiguiente, los componentes económicos, políticos y jurídicos que las configuran en su especificidad puedan ser caracterizados con relativa autonomía uno del otro (para un análisis más detallado de este punto remitirse al capítulo 4 de esta obra). En esa medida, las

instituciones que se generan, surgen o emergen de las circunstancias que caracterizan el sistema productivo, el sistema político y/o el sistema jurídico no guardan ningún tipo de simetría necesaria entre sí. Todas las formaciones sociales (y sus posteriores instituciones) surgen de alguna forma, elemental inicialmente, de división social del trabajo del grupo humano, que conlleva la especialización social de los individuos y el necesario diferimiento de la apropiación y consumo de los productos de dicho trabajo como modo primario de intercambio, que incluye aparejado el intercambio de servicios, vinculados al cuidado y la supervivencia de los bienes y miembros del propio grupo. Esta estructura primigenia de vida social es solo posible por la práctica del lenguaje (su origen no puede ser otro que de naturaleza práctica), que se conforma como episodios comunicativos con diversas funciones, todas ellas vinculadas a los diversos comportamientos que corresponden (y son posibles) a cada uno de los individuos. Así, mediante el lenguaje como práctica social, se comparten las circunstancias que permiten la supervivencia en la forma de convivencia a través del intercambio como complementación de servicios y productos vinculados a la vestimenta, la alimentación y actividades relacionadas.

No cabe duda de que la vida social primigenia, como medio de convivencia, desarrolla las relaciones de apego necesarias que permiten el reconocimiento de los distintos miembros del grupo como individuos con funciones, necesidades y capacidades diferentes. A partir de este reconocimiento, emerge un reconocimiento adicional de la singularidad de cada individuo, el reconocimiento mediante un nombre, que determina el surgimiento de la persona y, por consiguiente, el desarrollo de relaciones interpersonales y no solo interindividuales. Es con las relaciones interpersonales que se reproducen las costumbres en la forma de cultura, es decir, de naturaleza construida y como práctica compartida. La cultura, en un principio, precedió a las instituciones y, aunque estas posteriormente la matizaron, las prácticas culturales siempre han disfrutado de una autonomía relativa de las instituciones. Es más, las prácticas culturales son las que determinan, como prácticas que se expresan como lenguaje específico, como lengua, la identidad de los individuos como personas y la identificación de las personas como partícipes de prácticas que se singularizan como costumbres propias. La cultura,

por lo tanto, se fundamenta en y se caracteriza por las costumbres que, como lengua y mediante la lengua, comparten las personas de un grupo. La identidad social se da siempre, por ello, como identidad cultural, y no necesariamente como membresía en una formación histórico-social determinada (un Estado). La lengua cohesiona la cultura como costumbres.

Hablar de cultura es semánticamente peligroso. Constituye un término con múltiples acepciones conceptuales. La cultura, vista desde la práctica social de los individuos, comprende tres dimensiones significativas: l) por una parte, constituye el conjunto de convenciones y productos acumulados históricamente por un grupo social determinado; 2) por otra, constituye las prácticas mismas de dicho grupo mediante las cuales se expresan y cobran existencia concreta dichas convenciones, y 3) finalmente, constituye el marco de referencia funcional en el que se adquiere y se ejercita el comportamiento de los individuos pertenecientes e identificados con ese grupo social particular. Son las últimas dos dimensiones de la cultura las que permiten entender, con referencia a la primera, los procesos micro-sociales que incorporan y reproducen a los individuos y sus prácticas en un todo social significativo.

Desde su nacimiento, el entorno natural del individuo es por esencia social-convencional y, aunque las propiedades objetivas de este entorno han sido construidas y conformadas históricamente, siempre se manifiestan al individuo como algo presente a través de la práctica interrelacionada de y con los demás individuos de su grupo de pertenencia. En la medida en que el entorno se presenta como cultura actual, su naturaleza construida no es evidente para el individuo, y por ello se relaciona con tal entorno —la cultura— como algo dado en forma natural. De esta manera, toda práctica cultural es costumbre, y se transmite por costumbre, aun cuando no esté claro para los que la practican que lo hacen como costumbre. La cultura como acto es costumbre, y la costumbre es siempre un hacer conductual de los individuos. La práctica individual constituye la expresión cotidiana de la cultura en todos sus ámbitos de significado.

Se considera que la cultura como condición misma, construida a partir del trabajo social diferenciado, del intercambio económico y

de la distribución del poder y su ejercicio como sanción, surgió y fue posible solo como práctica mediante lenguaje entre individuos. La cultura solo es comprensible como lenguaje y, más específicamente, como lengua. El aprendizaje de la cultura se da como acción del y mediante el lenguaje. El mundo tiene significado solo en términos de la práctica social que se da frente a los objetos y personas, y esa práctica siempre es mediada por el lenguaje. La cultura, como entorno, no constituye un ambiente de lo sensible, sino un ambiente de lo lingüístico. Objetos, acontecimientos, personas, símbolos y acciones son el contexto de la práctica lingüística cotidiana de los individuos pertenecientes a un grupo social. Mundo y lenguaje son inseparables como cultura.

Wittgenstein expresa que "imaginar un lenguaje significa imaginar una forma de vida" (1953: § 19). En la medida en que el lenguaje forma parte integral y ubicua de la vida social de los individuos, su significado solo puede concebirse con base en su propia práctica: el significado del lenguaje como forma de vida es su uso y su contexto, es decir, su práctica. Por eso, la cultura y el lenguaje son inseparables: el significado del lenguaje radica en la propia práctica que solo puede darse respecto de otros a través de y como lenguaje. Wittgenstein señala que "has de tener presente que el juego de lenguaje es, por decirlo de algún modo, algo imprevisible. Quiero decir: no está fundamentado. No es razonable (ni no razonable)" […] Está allí-como nuestra vida" (1979: § 559).

A partir de esta noción del lenguaje como una forma de vida, y de que "la cultura es una observancia. O cuando menos presupone una observancia" (Wittgenstein, 1980: § 83), plantearé la importancia del vínculo identidad-cultura como resultante del proceso social de incorporación del individuo a las prácticas y costumbres de su grupo social de pertenencia.

El lenguaje como forma de vida constituye no solo el vehículo de interrelación de los individuos en sociedad, sino que representa también como práctica social el sentido mismo de dichas interrelaciones. El lenguaje contiene, en su propia práctica, las reglas y criterios que fundamentan su uso y sentido. Pero esa práctica no tiene ningún otro fundamento que ella misma. Su razón es histórica y circunstancial, y, aun cuando fundamenta lo que el

individuo hace, cree y sabe, el fundamento mismo no está fundamentado por ningún criterio distinto al de su propio carácter como práctica histórica. Precisamente en este punto radica la fuerza del vínculo identidad-cultura como marco de referencia de la práctica social de los individuos. Cuando el individuo aprende el lenguaje, no solo lo aprende hablándolo, sino también reconociéndolo a través de las prácticas de los otros significativos respecto de ellos mismos y respecto de él. El individuo no solo aprende palabras y frases, sino que las aprende siempre en relación con prácticas sociales, propias y de otros, entre sí y respecto del mundo y sus objetos y acontecimientos. Cuando se aprende el lenguaje se aprende y se aprehende el mundo, es decir, se aprende el sentido de la propia práctica, de la práctica de los otros, y de todos los objetos y acontecimientos del mundo. El lenguaje se aprende como cultura, y esta no es más que el mundo significativo para el individuo.

Cuando se aprende el lenguaje, primero se aprenden los fundamentos de todas las prácticas sociales posteriores que implican el uso del lenguaje como un instrumento o herramienta para cualquier tipo de intercambio social, incluso los intercambios con uno mismo: la construcción de la subjetividad y el pensamiento. Estos fundamentos de la cultura como forma de vida son las creencias que subyacen y delimitan la identidad del individuo con su grupo de referencia. Las creencias no constituyen nada más que la aceptación de un mundo como cultura, es decir, de un mundo tal como se expresa y se reconoce en las propias prácticas sociales de los individuos. Aprender el lenguaje es aprender la cultura y una representación del mundo que solo tiene sentido para y dentro del grupo social de referencia. Aprender el lenguaje como cultura es aprender las creencias que configuran y fundamentan la identidad del individuo como individuo social. Las prácticas culturales siempre son prácticas relativas a y enmarcadas por un grupo, de modo que dichas prácticas se reproducen inicialmente, por la inercia misma de la costumbre y tradición, dentro del microgrupo en que se convive directamente (la familia, por ejemplo). Sin embargo, en la medida en que esas prácticas, como prácticas dominantes, son explícitamente valoradas como las prácticas que identifican a dicho microgrupo, se extienden como prácticas ejemplares en otros ámbitos de la convivencia cotidiana y a otros

microgrupos que confirman las instituciones informales de la formación social. La correspondencia entre dichas prácticas, en la situación ejemplar y las situaciones a las que se extiende, posibilitada solo por el lenguaje y como prácticas incluidas por el lenguaje, constituyen las macrocontingencias del sistema social. Son los marcos funcionales que regulan toda práctica individual (personal, interpersonal o interindividual) culturalmente valorada (Ribes, 1992).

La tesis que se desprende de estas reflexiones es la siguiente: la identidad social del individuo y, en consecuencia, la fundamentación de las diversas formas de identidad histórica (nacionales, regionales, religiosas, políticas, etc.) se establecen a partir del vínculo primigenio que consolida la práctica de la cultura como lengua. Es en la lengua, y en sus diversos matices representativos de las culturas humanas, donde radica el núcleo aglutinador de la identidad. Es la lengua el fundamento e instrumento de la cultura especifica de un grupo, y toda relación con el interior de una cultura es una relación interpersonal o personal. Por ello, a diferencia de los animales, los humanos no solo desarrollamos apego, sino que, a través del lenguaje y de los nombres que se asignan a personas y cosas, se establece una identidad como persona y como miembro de un grupo que forma parte a su vez de un hábitat específico. Los nombres constituyen el principio de toda identidad, sea de personas, cosas o regiones. Los nombres, como parte de la identidad de lo existente, impregnan de lenguaje el mundo humano. Lo natural tiene nombre y así se identifica primigeniamente. Es una de las razones por las que el lenguaje constituye una segunda naturaleza para los humanos.

Las instituciones, por su parte, surgen a partir de las relaciones culturales y se constituyen en la forma de prácticas sociales especializadas, en las que los individuos ajustan su actividad a los criterios que definen y delimitan cada una de las funciones institucionales. En las prácticas institucionales los individuos no se identifican por ser las personas que son, sino por desempeñar la función que desempeñan. A diferencia de las relaciones culturales, que son interpersonales o personales, las relaciones institucionales son impersonales, y no dependen de ningún individuo particular, sino del individuo al que socialmente se le ha atribuido o asignado,

o que ha asumido, carismáticamente o por la fuerza o la riqueza, la función especial que caracteriza a una práctica institucional determinada.

Como el propio concepto lo muestra, las instituciones son posteriores a las costumbres. Constituyen formas socialmente convenidas a posteriori de su surgimiento y consolidación como costumbres. Las instituciones, por consiguiente, surgen como prácticas formales a partir del Estado, aunque las prácticas sociales que las conforman siempre han tenido lugar previamente como prácticas culturales de diversa índole. El Estado, en las distintas formaciones sociales históricas, no se constituye solo a partir de las instituciones que concentran las dimensiones funcionales de toda organización social: el poder, el intercambio y la sanción, sino que también incorpora y crea instituciones que tradicionalmente forman parte del hacer cultural informal, aunque nunca logra agotar todas las expresiones prácticas sociales propias de la cultura. Por ello, el Estado, que incluye, aparte del Gobierno y los poderes legislativo y judicial, a los poderes fácticos (entre ellos, los poseedores de la riqueza y las iglesias poseedoras de la fe social), crea y se manifiesta en todas las instituciones sociales, las que extienden sus contingencias a las prácticas culturales intentando reproducir sus criterios y estructuras. Sin embargo, las instituciones, de distintas dimensiones, nunca pueden cubrir ni subordinar las prácticas culturales en su totalidad. Las prácticas institucionales y las prácticas culturales poseen fuertes vínculos funcionales en su ejercicio cotidiano, pero, a la vez, ambas gozan de una autonomía relativa que hace que los cambios en unas no necesariamente impliquen cambios en la misma dirección en las otras.

Las prácticas institucionales solo tienen sentido como prácticas sociales relativamente duraderas, incluyentes en un sentido y excluyentes en otro. Incluyen a una parte de los individuos y excluyen a otros en distintas esferas y dominios de la vida social. Las instituciones establecen tipos y grados de autoridad para hacer y demandar, y a la vez establecen requerimientos y obligaciones a cumplir. Facultan a algunos individuos como autoridades y prestadores de servicios, y posibilitan a otros como beneficiarios. Estas relaciones institucionales son asimétricas dependiendo del tipo de institución y de la formación histórico-social en que se

ubica, así como de la modulación que las propias prácticas culturales imponen de manera explícita o implícita.

Medio de contacto convencional y contingencias institucionales

Las formaciones sociales, en sus diversos momentos históricos, no constituyen sistemas monolíticos u homogéneos. Por el contrario, en el interior de cada formación social se pueden identificar diversas agrupaciones sociales, una multitud de prácticas culturales con orígenes distintos, instituciones no siempre articuladas de nivel y alcance variados, y tipos de producción y apropiación de distinta naturaleza sin relación necesaria con las formas de organización del Estado y sus prácticas jurídicas. Las formaciones sociales, además, están en constante relación e intercambio de mercancías, conocimientos y otros aspectos con formaciones limítrofes o lejanas, sometidas muchas veces a la imposición de costumbres y criterios por medio de la fuerza económica o militar.

¿Cómo se representan lógicamente en el medio de contacto convencional las contingencias institucionales (y las contingencias culturales extendidas) que caracterizan a una determinada formación histórico-social?

El medio de contacto convencional es la categoría con la función lógica de representar, en el caso de la conducta humana, los sistemas sociales de contingencias, tanto institucionales como culturales, como fundamento de campos contingenciales posibles (Ribes y Pérez, 2012). Dada la naturaleza lingüística de la cultura como condición específicamente humana, el medio de contacto ecológico, que en los no humanos se define por la relaciones de apego con los conespecíficos, en los humanos se diluye en el medio de contacto convencional. La supervivencia se supedita a la convivencia. El apego al conespecífico se convierte en identificación con un igual, una persona con nombre. Su dilución tiene lugar en las relaciones interpersonales y personales que caracterizan a las

contingencias extendidas, en sintonía parcial con las contingencias institucionales de la formación social.

La materia del medio de contacto convencional es el lenguaje como substrato de todo tipo de relación o práctica. Desde una perspectiva aristotélica, el lenguaje como condición material se torna substancia en las diversas formas prácticas de las culturas y las instituciones. Dos citas condensan la naturaleza lingüística de toda práctica humana. Wittgenstein (1953: § 19) señaló que "imaginar un lenguaje es imaginar una forma de vida", subrayando que no se puede entender la vida humana, en tanto vida con otros, sin el lenguaje y las formas específicas y peculiares en que este está entramado como posibilidad y como práctica efectiva con todas y cada una de las actividades de los individuos. El lenguaje no es una forma de actividad, sino que permea y da el fundamento a todas las actividades, a las que les da sentido, aunque en ocasiones algunas actividades no ocurran en la forma de palabras. Por su parte, Walter Benjamin (1996: 62) afirmó que "la existencia del lenguaje [sin embargo] es coextensiva no solo con todas las áreas de la expresión mental humana en las que el lenguaje es en un sentido u otro inherente, sino con absolutamente todo. No existe acontecimiento o cosa en la naturaleza inanimada o animada que no participe de alguna manera del lenguaje".

La categoría del medio de contacto cubre la lógica de las funciones de posibilitación. En este sentido, el medio de contacto convencional, como posibilidad lógica a partir de las prácticas institucionales y culturales de una formación social determinada, es la condición que hace posible y/o permite las prácticas de los individuos en un campo psicológico respecto de otros, ya sea que estas a nivel social constituyan interacciones interindividuales (impersonales) o interacciones interpersonales (personales). El medio de contacto, a nivel psicológico, posibilita lo que se establece como pertinente y no pertinente en los distintos ámbitos funcionales de una formación social determinada. En el dominio de la psicología, las interacciones entre individuos y entre personas se conciben y describen como campos de contingencias (Ribes y López, 1985), entendidos como relaciones interdependientes de condicionalidad o circunstancialidad, por lo que el medio de contacto convencional delimita los distintos tipos de contingencias

posibles en diversidad de ámbitos institucionales y culturales. Los campos de contingencias siempre se describen con base en situaciones o entre situaciones, siempre enmarcadas por un medio de contacto determinado.

El uso del término “medio de contacto” de forma genérica es engañoso, pues puede sugerir que hay un solo medio de contacto bajo el cual se posibilitan todas las interacciones diversas que caracterizan a una o diversas formaciones sociales. Sin embargo, esto no es así. Cada una de las instituciones formales e informales (prácticas culturales), de distinta dimensión, pueden delimitar, a nivel del individuo, un medio de contacto relativamente autónomo de los otros. Una misma institución no representa necesariamente una misma lógica de posibilitación (medio de contacto) para dos individuos distintos. Lo que comparten los define como constituyentes de una formación social específica, a pesar de su diversidad relativa y su función posibilitadora diferencial. Normalmente, la lengua común y determinadas prácticas culturales configuradas históricamente por la costumbre constituyen los factores de identidad de los distintos medios de contacto para uno y varios individuos como variante de la misma función lógica general del medio de contacto. Por esta razón, desde el punto de vista psicológico, un individuo siempre está posibilitado para interactuar bajo los criterios de pertinencia, y el tipo de contingencias institucionales formales e informales, posibilitados por múltiples medios de contacto concurrentes en potencia, ya establecidos, que están ahí, justamente como conjuntos de circunstancias posibles en las que tiene sentido hacer algo o no hacer algo, hacerlo de cierta manera o de otra, hacerlo respecto de uno o de otro. La participación de los individuos en los distintos medios de contacto potenciales no constituye en sentido estricto una actualización de dichos medios, sino más bien una actuación en dichos medios, pues los medios de contacto, como condición posibilitadora, están ya establecidos, están ahí, no están por construirse ni son tampoco abandonados. Solo pueden construirse o abandonarse prácticas que posteriormente pueden constituirse con el tiempo para uno u otros individuos en condiciones posibilitadoras a nivel psicológico.

Los medios de contacto institucionales como sistemas de contingencias

Ya se ha señalado que las interacciones de los individuos, como objetos-sujetos psicológicos, se dan siempre en un campo de contingencias del que forma parte su comportamiento. El individuo no confronta contingencias, sino que participa de ellas como componente esencial para la perspectiva psicológica (no así para otros análisis con un horizonte epistemológico diferente). Por ello, desde un punto de vista psicológico, las instituciones formales e informales constituyen sistemas de contingencias y no medios de contacto.

¿Qué significa referirse a un sistema de contingencias? Para una mejor comprensión, se puede analizar dicho concepto en sus dos componentes. Un sistema es una estructura funcional autosuficiente y contenida que, no obstante, puede afectar o verse afectada por otros sistemas. Cada sistema comprende en momentos y espacios distintos circunstancias de interacción delimitadas episódicamente, lo que comúnmente se llaman situaciones. Cada situación constituye un campo de contingencias posible en el sistema, y en cada situación variará la forma particular que adopta dicho campo de contingencias como interacción psicológica o, en el caso que nos ocupa, como interacción interindividual o interpersonal. Aunque se reitere en lo que ya se ha expuesto en otros escritos (Ribes y López, 1985; Ribes, 2004, 2007), es conveniente precisar el significado de contingencia y de campo de contingencias. Una contingencia es siempre algo circunstancial, que puede o no ocurrir, y cuando se da como relación, una relación de contingencia, significa que un evento o acontecimiento de la relación es circunstancial o condicional en su ocurrencia y propiedades funcionales a la ocurrencia o presencia del otro elemento. No se trata de una relación de causalidad, como las que ha esquematizado la filosofía tradicional, porque no se trata de una relación necesaria (sí es que en realidad se pueden identificar), sino de una relación circunstancial que depende de muchos otros factores para que finalmente se dé o no. En dichas relaciones de contingencia tiene una función privilegiada el individuo como entidad que se

comporta, y, en el caso de las relaciones institucionales, siempre están constituidas por lo menos por dos individuos que se comportan de manera impersonal o personal, dependiendo del caso.

En un campo de contingencias determinado, concebido como una situación sistémica, el o los individuos participantes forman parte del sistema y no se enfrentan ni interactúan con este. La interacción, como campo funcional, es la función del sistema y no otra cosa. Las interacciones psicológicas, como relaciones de campo, comprenden, como ocurre en todo sistema, relaciones de interdependencia entre los distintos elementos o factores que participan de dicha interacción, entre ellos el o los individuos participantes. En el caso de las interacciones interindividuales e interpersonales, a diferencia de las estrictamente individuales y/o personales, las condiciones representadas por las instituciones determinan las propiedades funcionales de los elementos participantes. No determinan la interacción particular, pero sí las propiedades y características funcionales de todos los elementos o factores participantes. En las instituciones formales, las propiedades funcionales están asignadas con base en criterios de jerarquía basados en el poder, la riqueza, el conocimiento técnico o científico, la educación, la experiencia y muchos otros, al margen de las características de las personas. Se trata de consideraciones impersonales, aunque las funciones las desarrollen personas. En cambio, en las instituciones informales, aunque se aplican criterios similares para asignar las funciones, estos criterios no son independientes de las actividades interpersonales y se sancionan con base en las personas particulares que participan en cada caso en las interacciones basadas en las costumbres de grupos determinados. Sin embargo, en ambos tipos de interacciones psicológicas, las interindividuales y las interpersonales, existen siempre criterios de asignación de funciones delimitados por las prácticas institucionales que las enmarcan, sin tener en este caso las funciones lógicas de un medio de contacto convencional específico. Son las contingencias institucionales las que estipulan y regulan el actuar como de los individuos en sociedad (Ribes, 2012).

Esos criterios de actuar como se aplican a los distintos modos de vida que posibilitan psicológicamente los diversos medios de contacto y socialmente las contingencias institucionales formales e

informales. Podemos identificar cuando menos los siguientes modos de vida: individual, interpersonal, comunal y transcomunal. Cada uno de estos modos constituye una vía en la jerarquía social de las interacciones psicológicas. En el modo individual, se trata de interacciones en las que el individuo se interrelaciona aislado con objetos de estímulo, incluyendo los de naturaleza simbólica, sin requerir la interacción con un segundo individuo, como suele ocurrir en las interacciones propias de los diversos dominios de conocimiento, del desarrollo sensorio-motriz, y en algunas de las llamadas competencias de vida (Ribes, 2008). El carácter individual de la funcionalidad de la interacción no significa, sin embargo, que esta no esté posibilitada en última instancia por un medio de contacto convencional, aunque sea indirectamente. El modo de vida interpersonal tiene lugar siempre bajo las contingencias institucionales informales, propias de los grupos culturales, y supone siempre relaciones de convivencia diversas y relativamente duraderas entre dos o más individuos, como ocurre con las relaciones afectivas, de amistad y de familia, en las que la especificidad de los individuos participantes son determinantes y, en cuanto personas, sus funciones no son reemplazables por otros individuos. En el modo de vida comunal las interacciones, aunque pueden tener intersecciones personales, ocurren bajo contingencias institucionales formales, pero dentro de un ámbito relativamente cerrado, es decir, las relaciones impersonales prescritas y reguladas por las contingencias institucionales comprenden a un número limitado de individuos, que a su vez pueden establecer simultáneamente relaciones interpersonales relativamente autónomas o independientes de las relaciones impersonales en las que también participan. Finalmente, en el modo de vida transcomunal se pierde cualquier tipo de intersección con contingencias informales. Se trata de contingencias institucionales supraordinadas a cualquier función asignable a individuos particulares en cuanto personas. Es un modo de vida impersonal, en el que la persona se identifica con una función institucional. Se podría decir que los individuos y sus interacciones se despersonalizan.

Desde un punto de vista analítico ¿qué factores, elementos y relaciones pueden identificarse conceptualmente conformando la lógica del medio de contacto convencional a nivel psicológico? Los

elementos lógicos constitutivos de un medio de contacto convencional son de distinto nivel. Se pueden destacar los siguientes componentes:

Tipos de prácticas propias de instituciones formales e instituciones informales, que incluyen a una diversidad de instituciones de distintos niveles y dominios prácticos: Iglesia, escuela, Gobierno, empresa, familia, sistema sanitario, sistema financiero, sistemas de seguridad o militares, prácticas alimentarias, prácticas de recreación y ocio, instituciones científicas, prácticas artesanales, instituciones tecnológicas, instituciones científicas, instituciones jurídicas y muchas más.

Tipos de episodios interactivos que posibilita cada práctica, con base en su conformación reactiva como episodios exclusivamente lingüísticos, episodios no lingüísticos o episodios mixtos, que pueden comprender relaciones directas con objetos, indirectas con objetos, directas con personas, indirectas con personas, directas con objetos y personas e indirectas con objetos y personas.

Tipos de contingencias, abiertas o cerradas, jerarquizadas (verticales u oblicuas-diagonales) o no jerarquizadas (horizontales u ortogonales), inmediatas o demoradas, con mediación directa o con mediaciones indirectas, de poder, intercambio o sanción, y/o con efectos positivos, negativos o neutros a nivel individual o colectivo.

Criterios que identifican los ajustes posibles especificados por cada tipo de contingencia y que incluyen a las instancias individuales que forman parte de dichas contingencias (comportamientos individuales, relaciones entre los distintos comportamientos y con los objetos, objetos simbólicos y no simbólicos, acontecimientos, así como la determinación de las propiedades funcionales de comportamientos y objetos, que pueden ser definitorias, complementarias, accesorias, incompatibles, irrelevantes, compuestas y/o simples).

Al imaginar la lógica de un medio de contacto como un espacio

tridimensional, con volumen, densidad y textura interna, se puede vislumbrar la compleja estructura en forma de red de sistemas contingenciales que puede posibilitar, una red que puede tener espacios en algunos sectores y nudos en otros, que puede tener tejido vertical ascendente y descendente o solo conexiones horizontales, una red que puede incluir componentes similares en puntos diferentes y objetos diferentes en un mismo punto, con propiedades compartidas o excluyentes en distintas zonas. Esta imagen subraya el carácter no lineal de la estructura lógica de un medio de contacto, su carácter borroso en sus límites internos y en los límites que lo distinguen, en mayor o menor grado, de otros medios de contacto para un individuo o respecto de varios individuos.

Una formación social es un sistema esencialmente dinámico, es decir, en cambio permanente, debido a la interacción de sus propios componentes, y a los contactos con sistemas limítrofes o distantes de forma mediada. Los individuos miembros de una formación social determinada no se comportan de manera fija o limitada en sus interacciones con otros individuos/personas. Por el contrario, la vida social se caracteriza por un tránsito funcional diversificado y no siempre preciso por las distintas formas de actuar como que posibilitan los múltiples medios de contacto lógicamente contenidos por dicha formación social. La enumeración de factores y elementos que fundamentan la lógica de un medio de contacto permite vislumbrar que los límites de lo que representan como posible, ya sea como posibilidades concurrentes o entre medios, no pueden ser rígidos y precisos. Por el contrario, una característica de los medios de contacto es que sus límites internos y externos son borrosos, como lo son las características funcionales de las prácticas lingüísticas reflejadas en la multivocidad distintiva del lenguaje ordinario. Como consecuencia de la borrosidad de los medios de contacto, los individuos, los objetos, las circunstancias, los criterios, las contingencias y las relaciones prácticas posibles que se establecen entre estos factores y elementos se caracterizan por un polimorfismo funcional cuyas propiedades dinámicas propician continuamente su transformación. No hay lógicas estáticas que fundamenten los medios de contacto y, por consiguiente, no hay relaciones interindividuales (o intergrupales) constantes, fijas o permanentes.

¿Cómo se construye la borrosidad de la lógica de los medios de contacto convencionales? Se pueden destacar cuatro razones: 1) la ubicuidad de individuos y objetos en distintas situaciones, episodios y prácticas institucionales; 2) la transversalidad entre instituciones formales e informales de las dimensiones funcionales que caracterizan a cualquier formación social: el poder, el intercambio y la sanción que representan el dominio de algunos individuos sobre otros, la complementación de satisfactores entre individuos, grupos y formaciones, y el acotamiento de las relaciones entre individuos, grupos e instituciones; 3) la naturaleza mediada de las relaciones sociales y el número de mediaciones comprendidas en distintos tipos de prácticas institucionales/culturales, y 4) la estructura jerárquica de los sistemas contingenciales al interior de las instituciones y entre instituciones. La noción de juego de lenguaje (Wittgenstein, 1953) puede ser de gran ayuda para entender este punto.

Bloor (1983), al examinar la noción de juego de lenguaje y su utilidad lógica en el análisis de las relaciones sociales, destacó varios aspectos pertinentes a la borrosidad de las categorías que describen las formaciones sociales: a) los juegos de lenguaje no tienen límites determinados de antemano y se encuentran en transición permanente como consecuencia de la propia práctica social y de los usos que son aplicables; b) todo juego de lenguaje se aprende por la práctica social; c) el juego de lenguaje se aprende en relación directa con el mundo incluyendo a los otros haciendo y hablando; d) los juegos de lenguaje, como usos prácticos, se pueden extender como semblanzas de familia, las que son convencionales y no dependen de ninguna propiedad esencial o universal de las condiciones en las que se aplica su extensión, y e) las cosas, actos y palabras son semejantes o tienen un aire de familia dependiendo del criterio que se emplea, indicio social que justifica la práctica en contexto. El criterio puede identificarse con la finalidad o razón funcional de la situación. La semejanza o diferencia (funciones) de los atributos de los objetos, símbolos o actividades no es una propiedad inherente a dichas instancias, sino que es condicional (o contingente) al criterio o criterios que determinan la funcionalidad de una situación (la naturaleza del juego de lenguaje). La semblanza entre situaciones, la extensión de objetos, símbolos, actividades, personas y atributos que pueden o no tener el mismo sentido, las

transiciones de función de un mismo conjunto de atributos o propiedades se aprenden en relación directa mediante el ejemplo, las consecuencias y la práctica social del lenguaje, y parte de ese aprendizaje consiste en distinguir entre los indicios que constituyen el criterio de pertinencia de aquellos que solo lo acompañan (como síntomas) en cada situación.

Una formación social está constituida por infinidad de situaciones culturales, de tipos de prácticas y episodios, de instituciones formales diversas con funciones, de demandas, de desempeños y criterios distintos, y por una multiplicidad de individuos que tienen contacto entre sí solo en algunas circunstancias y no en otras. Los individuos y objetos que conforman el universo concreto de estas formaciones no están segregados o agrupados en compartimentos o estancos separados unos de otros. Por el contrario, participan de manera asimétrica en muchos o gran parte de las distintas prácticas posibilitadas por dicha formación social. La noción de juego de lenguaje subraya que hablar un lenguaje es parte de una actividad, y que esta actividad es convencional. Los juegos de lenguaje constituyen expresiones prácticas de las formas de vida de los individuos, de modo que en la diversidad del quehacer cotidiano del individuo como práctica social se pueden identificar multiplicidad de juegos de lenguaje distintos. Desde esta perspectiva, cada individuo participa en juegos de lenguaje, casi siempre respecto de otros (con algunas excepciones en los distintos dominios del conocimiento), que a su vez participan en ese y otros juegos de lenguaje, algunos compartidos, otros no, juegos de lenguaje que incluyen en ocasiones los mismos objetos y en otras no, y así sucesivamente. La superposición parcial, el encadenamiento y la inclusión/exclusión de los mismos individuos, actividades, objetos y en ocasiones criterios en diversos juegos de lenguaje crea intersecciones, repeticiones y vínculos no lineales entre los elementos constitutivos de la lógica de un medio de contacto o de los que constituyen las lógicas de medios de contacto distintos. Los límites internos de los juegos de lenguaje que pueden representar un medio de contacto como fundamento o los límites externos entre los juegos de lenguaje que caracterizan a distintos medios de contacto como fundamentos diferentes se diluyen, no son firmes, se confunden o se conectan al compartir entre ellos instancias, actividades, factores y relaciones. La ortogonalidad de

las lógicas de los medios de contacto define su borrosidad. No es extraño que Wittgenstein (1979: § 559) comentara: “Debes tener presente que el juego de lenguaje es, por decirlo de algún modo, algo imprevisible. Quiero decir, no está fundamentado. No es razonable (ni no razonable). Está allí-como nuestra vida”.

El poder, el intercambio y la sanción destacan por su carácter transversal a todas las instituciones formales e informales (Ribes, Rangel y López, 2008; véanse también capítulos 7-9 de esta obra). Todas las instituciones formales e informales, no importa cuál sea su dimensión, complejidad o nivel jerárquico, comprenden relaciones internas de dominación, complementación y acotamiento, y esas relaciones también se dan externamente, es decir, entre prácticas institucionales. La jerarquización de funciones y atributos en los tres tipos de relaciones al interior de cada institución también se produce entre instituciones, de modo que la autonomía funcional de una institución siempre es relativa a otra jerárquicamente superior, del mismo nivel e incluso de nivel inferior, dadas las condicionalidades que se estructuran entre instituciones en cuanto a las condiciones o circunstancias de su funcionamiento. Sin embargo, las formaciones sociales no se pueden definir con base en relaciones de poder, intercambio y sanción características, ni en el interior de las instituciones ni entre las instituciones establecidas. Existen segmentos de relaciones de intercambio que configuran tipos cualitativamente diferentes en términos de la producción y apropiación de la riqueza. Sin embargo, la identificación de un tipo de relación de intercambio dominante no significa que en el interior de esa formación social no se den otros tipos de relaciones de intercambio ni que operen con cierta autonomía respecto del tipo hegemónico (para un análisis más extenso ver capítulo 7 de esta obra). Lo mismo ocurre con las relaciones de poder, que pueden mostrar asimetrías dentro de una formación social, en términos de cómo se definen y aplican los criterios de reconocimiento de la autoridad y de su ejercicio (para un análisis más extenso ver capítulo 8 de esta obra). Algo similar ocurre en las relaciones de sanción, en las que usualmente distintas instituciones emplean criterios dispares y asimétricos de justificación y prohibición de los actos personales, interpersonales e interindividuales (para un análisis más extenso véase el capítulo 9 de esta obra). No está de más añadir que las prácticas culturales,

como contingencias extendidas, pueden determinar cambios, adecuaciones, distorsiones y transformaciones de los tres tipos de relaciones no solo entre instituciones, sino en el interior de las propias instituciones, promoviendo la borrosidad de las condiciones constitutivas de la lógica de los medios de contacto.

Otro factor que contribuye a la borrosidad de la lógica de los medios de contacto es la naturaleza mediada de las relaciones sociales y el número de mediaciones que las redes contingenciales establecen al unir y separar funcionalmente al mismo tiempo a los individuos que conviven en sociedad. La división social del trabajo como trabajo especializado, la organización del poder que emerge a partir de dicha división y las relaciones que se desarrollan entre poder y trabajo-riqueza, así como las funciones de acotamiento social de dichas relaciones, su autorización, su prohibición y su justificación, constituyen una red compleja de mediaciones que dan sentido a todos y a cada uno de los actos de los individuos que integran una formación social determinada. Las formaciones sociales primeras, integradas por clanes familiares que vivían en comunidad, se relacionaban de manera más o menos directa, aun cuando en ellas emergieron las primeras formas de división social del trabajo especializado tanto en lo relativo a la producción (alimentos, artefactos, vestimenta, vivienda) como a los servicios (protección, preparación de alimentos, cuidado de los menores). La conformación de núcleos poblacionales integrados por campamentos y aldeas en las primeras villas, y después las ciudades, contribuyó a diversificar las funciones de intercambio de bienes y servicios mediante la especialización artesanal y productiva, y su distribución y almacenamiento, como preludio del comercio entre comunidades y posteriormente dentro de cada comunidad. El acceso a bienes y servicios como la protección o la provisión de agua y materiales para construcción, ahora a cargo de las primeras formas de poder establecido como Estado, medió en forma de relaciones indirectas por aquello que originalmente constituían relaciones relativamente directas entre los individuos. La complejidad de las formaciones sociales con base en la diferenciación institucional formal e informal deriva de los circuitos de mediación que se establecen horizontal y verticalmente en el tránsito de los distintos componentes y factores involucrados en los tipos de producción y apropiación de la riqueza, aunque la

naturaleza de dicha diferenciación institucional no sea biunívoca con respecto a ninguno de esos procesos de mediación funcional. El resultado final de la emergencia y consolidación de distintas redes de mediación de distinta complejidad es que los individuos, en sus distintos momentos de interacción con las contingencias institucionales, excepto en circunstancias excepcionales (tradicionalmente englobadas bajo el término consciencia social), son incapaces de distinguir los límites que determinan su inserción y actuación en la lógica de uno u otro medio de contacto, así como las condicionalidades involucradas en cada uno de sus comportamientos. En esa medida, su propia práctica contribuye a la borrosidad lógica de los medios de contacto por los que transita (la llamada enajenación social).

La estructura jerárquica de los sistemas contingenciales constituye un último factor que influye en la borrosidad lógica de los medios de contacto, pues remitiéndonos nuevamente a la noción de juego de lenguaje, su arquitectura propicia el surgimiento diversificado de semblanzas de familia. Ter Hark (1990) ha propuesto analizar los juegos de lenguaje como estructuras jerárquicas con relaciones horizontales y verticales, y podríamos agregar también oblicuas o diagonales. Wittgenstein (1953: § 68) comenta:

¿Cómo está delimitado el concepto de un juego? ¿Qué cuenta todavía como un juego y qué ya no lo hace? ¿Puedes dar el límite? No. Puedes trazar uno, pues ninguno se había trazado. (Pero eso nunca te preocupó antes cuando usaste la palabra “juego”). “Pero entonces el uso de la palabra no está regulado, el ‘juego’ que jugamos no está regulado”. No está en todas partes circunscrito por reglas, pero tampoco hay reglas para cuán alto tiramos la pelota en el tenis, o cuán fuerte; aun así el tenis es un juego para todo eso y también tiene reglas.

Más adelante añadió: “Uno podría decir que el concepto ‘juego’ es un concepto con bordes borrosos” (ibídem: § 71).

Las prácticas institucionales, como se predica sobre los juegos de

lenguaje, no operan en un mismo nivel funcional (o lógico) y, por consiguiente, no poseen un mismo sentido ni finalidad inmediata y/o mediata. Dichas prácticas obedecen a una estructura jerárquica de funciones sociales (tanto de intercambio como de poder y de sanción), que dota de una arquitectura institucional a cualquier formación social. Toda arquitectura involucra relaciones entre componentes de tipo horizontal y de tipo vertical. Las relaciones de tipo vertical, cuando no son directas o sencillas, se constituyen en relaciones de tipo oblicuo o diagonal. Las relaciones horizontales implican casi siempre todas las prácticas que forman parte de una institución determinada, mientras que las relaciones verticales (y oblicuas) implican solo a parte de las prácticas de cada institución o del conjunto total de prácticas prescritas y ejercitadas. De esta manera, se identifican siempre prácticas que tienen ambos tipos de relaciones, horizontales y verticales (y oblicuas), y estas últimas pueden darse entre distintas prácticas horizontales, por lo que una institución subordinada puede incluir prácticas que se relacionan verticalmente con instituciones diferentes y que poseen prácticas adicionales que se relacionan horizontalmente entre ellas. Por consiguiente, las relaciones horizontales entre instituciones pueden relacionarse entre sí de dos maneras: horizontalmente de forma directa, y de forma intermediada por relaciones horizontales entre instituciones que guardan relaciones verticales con ellas. Cada una de las instituciones posee una autonomía funcional interna de las actividades que lógicamente posibilitan los sistemas contingenciales que las relacionan. Las relaciones horizontales entre instituciones amplían funcionalmente las posibilidades de actividades inicialmente no relacionadas sin diluir la autonomía funcional inicial. En cambio, las relaciones verticales subordinan las actividades de una institución a otra, de modo que se establecen relaciones indirectas entre las actividades posibilitadas por lógicas institucionales sin conexión directa o se transforman las relaciones de aquellas que eran limítrofes entre sí. Cuanto más compleja y diferenciada sea la arquitectura institucional de una formación social, más borrosos y menos precisos serán los bordes entre los distintos segmentos que la conforman.

Epílogo

Se ha intentado mostrar la adecuación del concepto de medio de contacto convencional para representar en el ámbito de las interacciones psicológicas (interindividuales, interpersonales y personales) el conjunto de factores que configuran una formación social. A su vez, se ha aclarado que el concepto de medio de contacto no tiene ninguna utilidad lógica en el estudio de las relaciones interindividuales como componentes de las contingencias institucionales de una formación social. El comportamiento psicológico de los humanos no puede entenderse al margen de la formación social histórica en que tiene lugar. Aunque los procesos psicológicos son universales, no lo son las interacciones que emergen y se desarrollan en cada momento histórico caracterizado por una formación social, sus instituciones y su cultura. El campo multidisciplinario de las relaciones entre la ciencia histórico-social y la psicología requiere precisamente delimitar la forma en que una y otra pueden aportar marcos de referencia teóricos y metodológicos para entender el comportamiento del individuo respecto de otros individuos. Se pretende evitar todo tipo de reduccionismo, ya sea como psicologización de los procesos sociales o como abstracción ideal del individuo como espejo de lo social. No hay formaciones sociales terminadas ni ideales históricamente, por lo que no hay modelos ideales o universales de equilibrio o de sociedad a los cuales ajustar la adecuación de lo psicológico. Las interacciones entre individuos y personas, y de las personas con los objetos culturales, siempre son interacciones que solo se pueden entender en el contexto específico de una formación histórico-social determinada, y no de supuestos universales de un modelo de lo verdaderamente social.

Bibliografía

Benjamin, W. (1996): “On language as such and on the language of man”, en M. Bullock y M. W. Jennings (eds.): Walter Benjamin: Selected writings, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.

Bloor, D. (1983): Wittgenstein: A social theory of knowledge, Columbia University Press, Nueva York.

Callan, H. (1970): Biology and society: Towards an anthropological view, Clarendon Press, Oxford.

D'Andrade, R. (1995): The development of cognitive anthropology, Cambridge University Press, Cambridge.

Kantor, J. R. (1924): Principles of Psychology, Alfred Knopf, Nueva York.

— (1929): An outline of social psychology, Follet Publishing Company, Illinois.

— (1982): Cultural Psychology, Principia Press, Chicago.

Lovelock, J. E. (2000): "The Gaia hypothesis", en L. Margulis, C. Matthews y A. Haselton, Enviromental evolution: Effects of the origin and evolution of life on planet Earth, The MIT Press, Massachusetts.

Ribes, E. (1992): "Factores macro y microsociales participantes en la regulación del

comportamiento psicológico", Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, 18, número monográfico, pp. 39-55.

— (2001): "Functional dimensions of social behavior: theoretical considerations and some preliminary data", Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, 27, número monográfico, pp. 285-306.

— (2007): "Estados y límites del campo, medios de contacto y análisis molar del comportamiento: reflexiones teóricas", Acta Comportamentalia, 15 (2), pp. 229-245.

— (2008): "Educación básica, desarrollo psicológico y planeación de competencias", Revista Mexicana de Psicología, 25 (2), pp. 193-207.

— (2010): "Lenguaje ordinario y lenguaje técnico: un proyecto de currículo universitario para la psicología" Revista Mexicana de

Psicología, 27 (1), pp. 55-64.

— (2011): “Perception and consciousness as behavior-referred concepts”, en E. Ribes y J. Burgos (eds.), Consciousness, perception, and behavior: Conceptual, theoretical, and methodological issues, University Press of the South, Los Ángeles.

— (2012): “Función heurísticas para la psicología de algunas nociones Wittgensteinianas”, en A. Tomasini (coord.), Wittgenstein en español III, Universidad Veracruzana, Veracruz.

Ribes, E. y López, F. (1985): Teoría de la conducta: un análisis de campo y paramétrico, Trillas, México.

Ribes, E. y Pérez, R. (2012): “La función lógica del concepto de medio de contacto”, Acta Comportamentalia, 20 (2), pp. 235-249.

Ribes, E.; Rangel, N. y López, F. (2008): “Análisis teórico de las dimensiones

funcionales del comportamiento social”, Revista Mexicana de Psicología, 25 (1), pp. 45-57.

Skinner, B. F. (1953): Science and human behavior, The Free Press of Glencoe, Nueva York.

Ter Hark, M. (1990): Beyond the inner and the outer: Wittgenstein’s philosophy of psychology, Kluwer Academic Publishers, Dordrechet.

Tomasello, M. (2009): Why we cooperate?, MIT Press, Massachusetts.

Whiten, A. y Byrne, R.W. (1988): “The Machiavellian intelligence hypotheses: editorial”, en R. W. Byrne y A. Whiten (eds.), Machiavellian intelligence: Social expertise and the evolution of intellect in monkeys, apes, and humans, Clarendon Press, Oxford.

Wilson, E. O. (1975): Sociobiology, Belknap Press, Massachusetts.

Wittgenstein, L. (1953): Philosophical Investigations (G. E. M. Anscombe, trad.), Basil Blackwell, Oxford.

— (1979): On certainty (D. Paul y G. E. M. Anscombe, trad.), Basil Blackwell, Oxford.

— (1980): Culture and value, Basil and Blackwell, (P. Winch trad.) Oxford.

CAPÍTULO 3

La reciprocidad como fundamento ecológico de las relaciones interindividuales

Bajo el argumento de que el estudio de las relaciones entre los individuos es un problema multidisciplinar (Ribes, 2010), en los capítulos precedentes se ha profundizado en cómo el estudio del comportamiento social constituye un punto de confluencia entre los intereses de la psicología y los de la ciencia histórico-social. Así, mientras que esta última se interesa por sistemas de relaciones entre colectivos provenientes de formaciones sociales distintas e históricamente desarrolladas, la psicología centra su interés en las interacciones interindividuales posibilitadas por un medio de contacto convencional —que se articula a partir de y como lenguaje en la forma de convivencia— y en cómo dichas interacciones no pueden ser entendidas al margen de una formación social particular (Ribes, 1988; Ribes y Pulido, 2015; Ribes, Rangel y López, 2008).

Sin embargo, no solo la explicitación de esta relación multidisciplinar es importante en el entendimiento de las interacciones interindividuales, sino que, tal y como ha señalado Ribes (2015), en esta tarea también se deben reconocer las diferencias cualitativas entre el comportamiento del ser humano en un medio convencional con el de las demás especies en un entorno ecológico. De acuerdo con el autor, reconocer lo anterior no significa negar que lo social del comportamiento también es un fenómeno natural.

El propósito de este capítulo es discutir sobre los alcances de dichas relaciones, explicitando cómo es que comportamientos psicológicos que los seres humanos compartimos con otras especies empiezan a diferenciarse, diversificarse o desligarse de la situación para dar paso a otro tipo de relaciones, aquellas que se reconocen como exclusivas de los seres humanos en cuanto que son posibilitadas por un medio de contacto convencional. No obstante, siempre hay que tener presente que, al final, los individuos que interactúan en el

medio convencional son seres biológicos cuyo comportamiento se desliga de dicha circunstancia para dar surgimiento a comportamientos más complejos (Ribes y López, 1985). Es justamente esta característica del ser humano, el ser biológico, lo que para Callan (1973) ha justificado que disciplinas como la etología, la sociobiología o la primatología, entre otras, no hayan tenido reparo alguno en estudiar el comportamiento de los animales no humanos con el objetivo de entender, de una manera más sencilla —a decir de la autora—, lo que sucede en las sociedades humanas, como el extremo de la comparación.

De esta manera, desde estas disciplinas, con el objetivo de justificar la mencionada extrapolación, Callan (1973) afirmó que se ha insistido en la búsqueda de evidencias que aporten indicios de alguna continuidad entre la conducta de los animales y la conducta humana, legitimando así el uso de un vocabulario descriptivo común y defendiendo la existencia de un paralelismo entre grupos de animales superiores y los seres humanos. Dicho paralelismo ha llevado a afirmar que los fenómenos sociológicos son compartidos por el hombre y por todos los animales que viven en sociedad bajo la idea de un continuo biológico que une al hombre con todas las otras formas de vida (Callan, 1973).

En este sentido, aunque es innegable que la mayoría de los autores reconocen que existen grandes diferencias cuando se describen fenómenos sociológicos en animales humanos y no humanos (Richerson, Boyd y Henrich, 2003; Silk, 2003; Tomasello, 2009), dichas diferencias parecen ser de grado más que de cualidad.

Así, lo social, independientemente de la especie o del nivel de los participantes en la interacción, tradicionalmente se ha definido por la agrupación y la interacción de dos o más individuos de la misma o de distinta especie, poniendo especial énfasis en el comportamiento de un organismo que resulta ser un estímulo para que el comportamiento de otro u otros tenga lugar en una situación particular (Celiker y Gore, 2012; Henrich y Henrich, 2007; Hoekstra, 2003; Margullis, 1998/2002; Margulis y Sagan, 2002/2003; Michod, 2003; Portmann, 1961; Silk, 2003; Skinner, 1953; 1962; Sumpter, 2010; Tomasello, 2009; Xavier, 2011). Desde una perspectiva psicológica, particularmente la del Análisis

Experimental de la Conducta, en concordancia con lo anterior, se ha establecido el criterio de lo social en el número de participantes que interactúan en el episodio analizado —el "más de uno"— y en la coordinación secuencial y temporal de las respuestas registradas entre los organismos que interactúan (Azrin y Lindsley, 1956; Lindsley, 1966; Maier y Schneirla, 1964; Schuster, 2001; Skinner, 1962).

Más aún, en esta búsqueda de continuidad entre el comportamiento de las especies, varias teorías evolutivas se han dedicado a la tarea de explicar la existencia de prácticas sociales y culturales con base en procesos de selección natural (Bowles y Gintis, 2003; Bronstein, 2003; Fehr y Henrich, 2003; Hamilton, 1964a, 1964b; Hammerstein, 2003; Henrich y Henrich, 2007; House et al., 2013; Michod, 2003; Richerson et al., 2003; Smith, 2003; Tomasello, 2009, Trivers, 1971), sosteniendo que las creencias, las preferencias y las prácticas entre las distintas generaciones se transmiten de manera cultural y genética, haciendo referencia con ello a la existencia de una coevolución cultura-gen.

En concordancia con esto, Bowles y Gintis (2003) han señalado que los procesos de selección de grupos favorecen la proliferación de rasgos sociales transmitidos genéticamente, y han sugerido que las diferencias en la complejidad de los organismos, humanos y no humanos, se deben a la existencia de genes específicamente humanos que le permiten a esta especie adquirir la conducta culturalmente a través de la experiencia de otros (Henrich y Henrich, 2007).

A pesar de que trabajó con el objetivo de encontrar un vínculo entre lo social y lo biológico, entre lo antropológico y lo etológico, afirmando que no hay ninguna oposición intrínseca entre estos dos tipos de pensamiento (el biológico y el sociológico), Callan (1973) subrayó que esta búsqueda de ninguna manera equivale a la aceptación de explicaciones biológicas simplistas de los acontecimientos sociales que tienden a adoptar algunos etólogos y teóricos evolutivos ni equivale a la aceptación del uso indiscriminado de términos entrecomillados de otra disciplina sugiriendo analogías de procesos biológicos en las sociedades o de procesos sociológicos a nivel biológico.

En este mismo sentido Ribes, Rangel y López (2008: 47) han afirmado que no es posible un análisis de las relaciones sociales en términos de la supervivencia de rasgos sociales o de las culturas debido a que "[…] en principio, la supervivencia es una categoría aplicable a las especies y organismos biológicos, y constituye un error lógico aplicarlo a las culturas". Bajo este supuesto, los fenómenos sociales no pueden ser entendidos a través de explicaciones que intentan ser universales apelando a un origen genético (House et al., 2013; Tomasello, 2009), pues la cultura en las sociedades humanas va más allá de la supervivencia de la especie y su sentido es una forma de convivencia en la que las relaciones sociales son dependientes de la estructura institucional de cada formación social (Ribes, Rangel y López, 2008).

Asumir esto último no significa negar que los fenómenos sociales solo se pueden entender con base en el desarrollo de procesos evolutivos complejos, bajo el reconocimiento de que los seres humanos compartimos con otras especies animales formas de conducta psicológica (Ribes, 2015) que cobran importancia en el surgimiento de las relaciones sociales.

Ribes (2001) y Ribes, Rangel y López (2008) han afirmado que no hay duda de que los comportamientos colectivos de las agrupaciones humanas primitivas, compartidos con las especies no humanas, como son la alimentación, la defensa, la reproducción y la crianza, fueron críticos para la supervivencia de la especie. Asimismo, han señalado que estos comportamientos, junto con las condiciones geográficas, los descubrimientos y las invenciones, permitieron el sedentarismo de la especie humana, dando lugar al desarrollo del lenguaje y, de manera simultánea, a una división especializada del trabajo con roles funcionales variables y flexibles, a diferencia de las mostradas en otras especies, para cada individuo del grupo. Lo anterior posibilitó el surgimiento de instituciones, formales e informales, como sistemas de prácticas compartidas, mediadas y transmitidas a través del lenguaje, y con ello el surgimiento de las primeras sociedades humanas (Ribes, 2001; Ribes, Rangel y López, 2008).

Sin embargo, a pesar de que con el surgimiento de las instituciones el comportamiento humano se distinguió del comportamiento

grupal del resto de los animales, persistió el rol fundamental de la supervivencia de sus prácticas. Tal y como han señalado Ribes y Pérez Almonacid (2011), el medio de contacto convencional, que posibilita las relaciones interindividuales, se supraordinó funcionalmente al medio de contacto ecológico (y a su vez al fisicoquímico). De esta manera, en el análisis de las interacciones que se establecen entre los individuos de las relaciones interindividuales, la importancia del comportamiento que es posibilitado por un medio de contacto ecológico radica en que a través de ellas se propicia el "reconocimiento de un organismo particular como miembro de un grupo de vida determinado" (Ribes y Pérez Almonacid, 2011: 241), y en que es este reconocimiento el que a su vez permite el surgimiento de relaciones recíprocas entre los individuos, relaciones que siguen siendo posibilitadas por un medio de contacto ecológico, aun en los humanos (aunque convencionalizadas), y que Ribes y Pulido (2015) han reconocido como el "eslabón crítico" en el surgimiento de las interacciones interindividuales como expresiones moleculares de las prácticas institucionales formales e informales.

El apego a los conespecíficos como forma de reconocimiento

Como se ha afirmado, el medio de contacto ecológico posibilita las interacciones relativas a la supervivencia de los organismos y de los grupos a los que pertenece, en el sentido de que este tipo de interacciones les permite atender a las propiedades pertinentes de su ambiente y de la conducta de los otros organismos con los que se comparte el hábitat. En el caso de aves y mamíferos, debido a la dependencia que los neonatos de estas especies tienen de otros organismos para sobrevivir (de los cuidadores principalmente), estas interacciones operan a partir del apego del individuo a sus conespecíficos.

A través del apego, los organismos reconocen circunstancias que involucran propiedades y acciones funcionales para distinguir a los

miembros de la propia especie de los que no lo son (por ejemplo, depredadores), lo que les brinda las formas de respuesta necesarias para su reproducción y su conservación como individuos, como grupos y como especie (Ribes, Rangel y López, 2008). Este fenómeno, cuyo caso más conocido quizá sea la impronta, se ha observado y estudiado en aves, en mamíferos y en humanos (Brazelton y Cramer, 1990; Bowlby, 1960; Harlow, 1958; Harlow y Zimmerman, 1959; Lamb y Huang, 1982; Lorenz, 1952; 1935 en Lorenz y Leyhausen, 1973; Tinbergen, 1955), estableciéndose como la base de las relaciones que los organismos desarrollarán a lo largo de su vida.

Tradicionalmente se creía que el apego de las crías era regulado fundamentalmente por la entrega del alimento por parte de la madre o del cuidador (ver Bowlby, 1969; Harlow, 1958). Pero a partir de estudios como los realizados por Lorenz (1952) se observó cómo las aves reaccionaban al primer organismo que veían en movimiento después de romper el cascarón; o a partir de los estudios realizados por Harlow (1958) y Harlow y Zimmerman (1959), quienes compararon el apego de monos que eran criados por madres sustitutas hechas de tela o de alambre se observó que, independientemente de cuál de ellas les proporcionara el alimento, los infantes preferían estar cerca de la madre hecha con tela; enfatizaron así la importancia del contacto proximal, cutáneo y térmico entre la madre y el infante en el desarrollo del apego, fenómeno que según Bowlby (1969) mantiene a los infantes cerca de los adultos, asegurando su supervivencia.

En este sentido, es a través del apego que los organismos aprenden a reconocer y a diferenciar a sus conespecíficos de los que no los son. Dicho reconocimiento puede identificarse en tres niveles de reactividad por parte del infante: el nivel perceptual, el nivel motriz y el nivel afectivo.

A nivel perceptual, el reconocimiento de los conespecíficos se observa en las reacciones de aproximación o de evitación por parte de los infantes hacia los propios o los extraños respectivamente. En este sentido, Harlow (1958) observó que cuando exponía a monos infantes a situaciones que incluían objetos extraños, como un oso de juguete, por ejemplo, estos corrían hacia su madre aferrándose a

ella y prefiriéndola con respecto a cualquier objeto u organismo presentes en la situación experimental.

A nivel motriz, el apego se puede identificar a través de las respuestas, realizadas por el infante, que se dan a manera de reproducción de la conducta de los conespecíficos (y no de los extraños). Esta reproducción de conductas se da a través de procesos como la imitación y la copia (Meltzoff y Moore, 1883; Mowrer, 1960; Simner, 1971) o de la facilitación/inhibición de conductas por la presencia o la ausencia de los conespecíficos. Al respecto, Meltzoff y Moore (1983) señalaron que a través de procesos imitativos los infantes adquieren habilidades y respuestas que son propias de los suyos, afirmando que para que este tipo de reactividad ocurra, el organismo a ser imitado (el modelo) debe, en primer lugar, ser percibido. De ahí la importancia del reconocimiento perceptual del que se ha hablado anteriormente.

En el nivel motriz, se puede observar entonces que las aves reproducen el canto de los propios o que los primates aprenden a reproducir las llamadas de alarma características y específicas de su grupo. Por ejemplo, Yorzinski et al. (2006) encontraron que a través del graznido de cuervos americanos, se podía distinguir a individuos de distintos grupos de la especie, y más aún, que dentro del mismo grupo, se podían hacer distinciones de los individuos por sexo o por rangos jerárquicos. En cuanto a los procesos de facilitación/inhibición bajo los cuales también se puede identificar el apego, Harlow (1958) y Ainsworth y Bell (1970) reportaron que la conducta exploratoria por parte de los infantes, monos en un caso y niños en otro, se vio inhibida ante la ausencia de la madre y se incrementó cuando la madre se encontraba presente en el cuarto experimental. Incluso Harlow (1958) observó que cuando la madre no estaba presente en el escenario experimental, los monos infantes pudieron permanecer estáticos largo tiempo.

En el caso de los humanos esta motricidad incluye el lenguaje (la reproducción por parte de los infantes). Tal y como afirman Ribes y Pérez Almonacid (2011), en los seres humanos el desarrollo del apego es más prolongado que en el resto de las especies debido a que los neonatos tienen una menor maduración biológica en la filogenia, por lo que el contacto auditivo con el lenguaje y

fonaciones del cuidador resultan de especial importancia. Mowrer (1980) señaló que el aprendizaje del lenguaje es un proceso imitativo, afirmando que las primeras palabras que los infantes reproducen son las que han escuchado en contextos de cuidado y atención, y dicha reproducción la hacen, en un primer momento, de forma no comunicativa; en un segundo momento, las palabras empiezan a ser funcionales en las relaciones interpersonales y empiezan a integrarse al lenguaje.

Finalmente, el tercer nivel en el que se puede identificar el apego es el afectivo. Harlow (1958) afirmó que múltiples respuestas afectivas se aprendían del contacto del infante con la madre. Este nivel hace referencia a la reactividad que presentan los organismos neonatos con respecto a los estados afectivos del cuidador (Haviland y Lelwica, 1987; Termine e Izard, 1988; Van der Mark, Izendoorn y Bakersmans-Kranenburg, 2002), a lo que Mowrer (1960) llamó aprendizaje empático. En este nivel, los neonatos reproducen los estados afectivos, como episodios conductuales, de los conespecíficos. Por ejemplo, los chillidos ante estímulos aversivos en situaciones de petición de comida, la reacción a distintas intensidades de sonido, la reacción a la intensidad del contacto por parte de otros, las llamadas de alarma de los primates ante una situación de amenaza, etc. Es importante aclarar que cuando hablamos de este tercer nivel de reactividad no nos estamos refiriendo a un fenómeno de tipo subjetivo, sino a patrones de respuesta en los que el organismo se ve afectado de la misma manera en la que lo hace el conespecífico objeto del apego. De esta manera, los niños aprenden a reproducir los estados afectivos de la madre/cuidador: si la madre se golpea y llora, el niño llora sin necesidad de haber experimentado el golpe; si la madre ríe, el niño ríe sin necesidad de que alguien le haga cosquillas. Sagi y Hoffman (1976) demostraron que los infantes, desde muy pequeños, son capaces de reaccionar ante la angustia de otros, respondiendo con llanto cuando escuchan a otro bebé llorar. Por su parte, Van der Mark et al. (2002) encontraron que un grupo de niñas respondieron angustiadas y con miedo cuando la madre estaba ante una situación de peligro y mostraba este tipo de respuestas. Observaron también que las niñas respondieron de una manera distinta cuando el que se encontraba en esta situación era un extraño.

Esta reactividad empática puede observarse de dos formas: una de ellas se puede identificar a través de respuestas de simpatía, que implican la aproximación ante el comportamiento del otro, como en el caso del estudio de Van der Mark et al. (2002), en el que las niñas reaccionaron de la misma manera que la madre cuando esta mostraba respuestas de angustia. La otra forma de identificar la reactividad empática es a través de respuestas de antipatía, que implican el alejamiento ante reacciones emocionales por parte de otro. Al respecto, Termine e Izard (1988) encontraron que cuando un grupo de madres expresaba alegría, facial y vocalmente, ante sus hijos de 36 meses, los niños miraban más a su madre y expresaban alegría al jugar (simpatía), mientras que cuando las madres expresaban tristeza, los infantes aunque también lo hacían, evitaban mirarlas y se mantenían alejados de ellas, e incluso expresaban enojo mientras jugaban. Finalmente, hay también casos en los que los organismos son apáticos, es decir, no reaccionan empáticamente al comportamiento de los otros y muestran una falta de interés acerca de lo que le pasa al otro. Van der Mark et al. (2002) observaron que cuando un extraño mostraba respuestas de angustia algunos de los infantes se mantenían indiferentes a su comportamiento.

Gracias al desarrollo de estos tipos de reactividad, a partir de las cuales se desarrolla e identifica el apego a los conespecíficos, es decir, el reconocimiento de lo familiar, la tendencia a la reproducción de conductas y la empatía, se hace posible el fenómeno de la reciprocidad, entendida en el contexto de esta propuesta, como episodios de correspondencia funcional de acciones, secuenciales y alternadas entre dos o más organismos, lo que fundamenta las relaciones con otros organismos y, en el caso de los humanos, las relaciones interindividuales (Cassidy, Jones y Shaver, 2013; Ribes y Pérez Almonacid, 2011; Ribes y Pulido, 2015; Ribes, Rangel y López, 2008). El episodio mínimo de reciprocidad involucra al menos tres acciones: una acción por parte de un participante de la interacción (participante A), que inicia el episodio; una segunda acción por parte de otro participante (B), en respuesta a la acción previa de A, y una tercera acción por parte de A, dirigida a B, que es la que completa el episodio recíproco, siendo esta última correspondiente con el primer componente de la interacción (componente que es constituido por la primera conducta

de A y la reacción de B ante esta). A diferencia de posturas que se señalarán más adelante, se asume que el episodio recíproco está temporalmente acotado, limitándose a secuencias de acciones (y solo acciones) secuenciales y alternadas que involucran cortos periodos de tiempo. Las implicaciones de definir y acotar de esta manera el fenómeno de la reciprocidad serán discutidas en la siguiente sección de este capítulo.

Sin apego, entonces, no sería posible la interacción entre los organismos y no podrían desarrollarse fenómenos como la reciprocidad ni otros tipos de interacciones más complejos, como es el caso de las relaciones interindividuales. Como apoyo a lo anterior, Harlow, Dodsworth y Harlow (1965) realizaron un estudio en el que aislaron a monos infantes del contacto con otros desde su nacimiento. Observaron que, a partir de los tres meses de aislamiento, los monos se mostraron limitados para interactuar con otros monos, llegando a ser completamente incapaces de establecer cualquier tipo de interacción si el aislamiento se mantenía por periodos prolongados.

En el caso de los animales no humanos, tanto el apego como las relaciones de reciprocidad se capturan en un nicho puramente ecológico, mientras que en el caso de los seres humanos dichas relaciones están inmersas en un ambiente cultural, que se da como lenguaje. Es decir, aunque en ambas especies el apego y la reciprocidad son relaciones posibilitadas por un medio de contacto ecológico, en el ser humano se puede observar siempre que, salvo en casos en los que la supervivencia se pone en peligro, el medio de contacto convencional se supraordina al medio de contacto ecológico (Ribes y Pérez Almonacid, 2011, Ribes y Pulido, 2015).

La reciprocidad como fundamento ecológico de las relaciones interindividuales

Haciendo referencia a la importancia de la reciprocidad en la supervivencia de las especies, ya en 1904 Kropotkin señaló que, en

el mundo animal, la mayoría de las especies sobreviven bajo prácticas de reciprocidad y de ayuda mutua, afirmando que esto les brinda las mejores armas para la lucha por la vida, para la alimentación, la reproducción y la defensa (Kropotkin, 1904/2012).

Revisando en la literatura, se observa que el estudio de la reciprocidad se ha llevado a cabo principalmente con monos, con primates y con humanos, extendiéndose a una gran variedad de comportamientos y generando confusión con respecto a los alcances de dicho fenómeno.

En los animales no humanos, este estudio se ha centrado principalmente en conductas de acicalamiento, debido a que, según Balasubramaniam, Berman, Ogawa y Li (2011), este es un comportamiento afiliativo común y relativamente fácil de medir (Adiseshan, Adiseshan e Isbell (2011); Balasubramaniam et al., 2011; Henazi y Barret, 1999; Manson, Navarrette, Silk y Perry, 2004; Schino, 2001; Silk, 2003; Winterhalder, 1996). En estos estudios, la reciprocidad se ha registrado como una correspondencia entre las acciones de individuos de la misma especie. También se ha reportado el comportamiento de la ayuda a otros en tareas simples (De Waal, 1997; Rutte y Taborsky, 2008; Warneken y Tomasello, 2009).

Sin embargo, bajo el halo de la reciprocidad, también se han analizado fenómenos como el de la transferencia de comida (Balasubramaniam et al., 2011; Gomes y Boesch, 2009; Jaeggi, Stevens y Van Schaik, 2010; Mitani y Watts, 2001; Winterhalder, 1996; Withlock, Davis y Yeaman, 2007), en el que se involucran más que las meras acciones de los individuos; o casos en los que los autores afirman encontrar evidencia de intercambio de acicalamiento por beneficios relacionados con rango y acceso a comida (De Waal, 1997; Jaeggi et al., 2010; Kapsalis y Berman, 1996; Xia et al., 2013) o de intercambio de comida por otros beneficios (De Waal, 2000; Gomes y Boesch, 2009).

La temporalidad implicada en la correspondencia de los comportamientos que han llamado recíprocos también ha participado en la definición del fenómeno. Al respecto, se pueden encontrar defensores de la existencia de relaciones recíprocas a largo plazo entre monos y primates (Adiseshan et al., 2011;

Balasubramaniam et al., 2011; Manson et al., 2004; Mitani y Watts, 2001), mientras que otros investigadores aseguran no encontrar evidencia empírica de este tipo de comportamientos, afirmando que solo ha sido posible observar la citada reciprocidad de acicalamiento por acicalamiento (Balasubramaniam et al., 2011) o de comida por comida (Fruth y Hohmann, 2002; Jaeggi et al., 2010) en cortos periodos de tiempo. Pero incluso, en este último caso, más que episodios de reciprocidad, se ha observado que las transferencias de comida son forzadas (Fruth y Hohmann, 2002; Jaeggi et al., 2010; Withlock et al., 2007). En consonancia Jaeggi et al. (2010), Henazi y Barret (1999), Brosnan y de Waal (2002) y Raihani y Bshary (2011) también han cuestionado la función del intercambio del acicalamiento por el mantenimiento de relaciones sociales argumentando que la mayoría de los primates no tienen capacidad para registrar las respuestas a largo plazo, y aseguran que el acicalamiento puede ser recíproco o intercambiado solo por beneficios inmediatos (generalmente, por el mismo tipo de comportamiento).

Aunque autores como Schino y Aureli (2010a, 2010b) han sugerido que la falta de evidencia de reciprocidad que involucra objetos, o de reciprocidad a largo plazo, se debe a que en la mayoría de los estudios se han usado métodos que limitan las posibilidades de encontrar dichas relaciones, asegurando que estas se pueden demostrar con evidencia correlacional; otros autores como Jaeggi et al. (2010) utilizan el mismo argumento del empleo de métodos estadísticos particulares para señalar, de manera crítica, que es debido a ellos que los investigadores encuentran relaciones de reciprocidad duraderas en animales no humanos.

El caso del estudio de la reciprocidad con humanos no es diferente al expuesto con animales, en el sentido de que se abarca una gran variedad de fenómenos que implican también distintos lapsos temporales.

Un caso muy reportado es el de la preferencia de los individuos (en tareas de elección) por involucrarse o no en contingencias compartidas. Dichas elecciones han sido analizadas en términos de la reciprocidad entre las respuestas de los individuos participantes (Axelrod, 1984; Axelrod y Hamilton, 1981; Brown y Rachlin, 1999;

Fehr y Fischbacher, 2002; Fehr y Gätcher, 2002; Gallucci y Perugini, 2003; Ordóñez, 2015; Perugini, Gallucci, Presaghi y Ercolani, 2003; Pulido, Ribes, López y López, 2015; Pulido, Ribes, López y Reza, 2015; Rachlin, 2002; Rangel, Pulido, Ávila, Ordoñez y Ribes, 2015; Ribes et al., 2010; Ribes, Rangel, Ramírez et al., 2008; Yamagishi, 1986). Sin embargo, estos procedimientos se han implementado siempre con ganancias asociadas a cada una de las alternativas, por lo que no es posible discernir el efecto de la inducción de reciprocidad por parte de un confederado o de otros participantes reales, independientemente de las consecuencias que los participantes obtendrán por responder en cada alternativa. Y aunque desde posturas racionales y utilitaristas se podría afirmar que la reciprocidad entre las respuestas de los participantes siempre se verá afectada por la búsqueda de la maximización de los propios resultados y ganancias (Axelrod, 1984; Axelrod y Hamilton, 1981; Brown y Rachlin, 1999; Rachlin, 2002; Yamagishi, 1986), existen estudios, como el reportado por Pulido, Ribes, López y López (2015), en el que se evaluó el efecto de la inducción de repuestas recíprocas de altruismo total por parte de un confederado en la elección entre alternativas individuales o altruistas por parte del participante, y se observó que cuanto más respondía el confederado en la alternativa altruista, también lo hacía el participante (disminuyendo con ello las posibilidades de obtención de ganancias, ya que en este caso las ganancias eran otorgadas al otro participante).

Otros tipos de relaciones también se han considerado dentro del espectro del fenómeno de reciprocidad, tales como las llamadas reciprocidad indirecta y reciprocidad generalizada, que tienen que ver con la forma de la correspondencia de las acciones, objetos o favores involucrados, en el primer caso por un individuo que no fue el receptor del beneficio, o en el último caso en el que no importa el tiempo que implique el retorno del beneficio o incluso en el que se contempla la posibilidad de no recibir nada a cambio (Boyd y Richerson, 1989; Millán y Gordon, 2004; Tullberg, 2004; Yamagishi y Kiyonary, 2000).

Con lo expuesto, es evidente que en los estudios revisados se hace referencia a distintos tipos de relaciones entre los individuos, y todas estas son llamadas interacciones recíprocas. Así, se incluyen

relaciones que implican una correspondencia directa e inmediata de acciones y de individuos participantes, otras que implican una correspondencia no tan inmediata de acciones y de objetos o productos, otras que pueden involucrar largos periodos de tiempo y a individuos ajenos a la interacción inicial, hasta relaciones en las que un individuo hace o da algo que beneficia a otro por lo que podría no recibir nada a cambio.

Esta amplitud de interacciones, que han sido agrupadas bajo el fenómeno de la reciprocidad, más que facilitar su entendimiento, genera incertidumbre y confusión con respecto a sus alcances. Como se mencionó en la sección anterior de este capítulo, en el presente trabajo, de acuerdo con Ribes y Pulido (2015), la reciprocidad se define como episodios de correspondencia funcional, secuencial y alternada de acciones entre dos o más organismos intrasituacionalmente. El acotar la definición del fenómeno de reciprocidad en estos términos permite, principalmente, delimitar el rango de fenómenos que se incluyen y se analizan bajo el halo de este tipo de relaciones, lo que sin duda ayudará a una mayor comprensión del fenómeno y de su implicación en el desarrollo de interacciones más complejas o de distinta cualidad, como es el caso de las relaciones sociales. En este sentido, la mayoría de los estudios mencionados en líneas anteriores se excluyen como ejemplos de relaciones recíprocas: los casos en los que se involucra, por ejemplo, la transferencia de objetos, productos o servicios especializados, bajo el supuesto de que estos episodios de comportamiento ya estarían ejemplificando relaciones, simples o complejas, de intercambio. El alcance de este tipo de relaciones, las de intercambio, será discutido en el capítulo 7 del presente libro.

En este sentido, con base en los estudios citados, no es de extrañar que no se haya encontrado, con animales no humanos, evidencia alguna respecto al intercambio de objetos por objetos ni de objetos por servicios, y más en los casos en los que se buscaron relaciones extraepisódicas a largo plazo (véanse Fruth y Hohmann, 2002; Jaeggi et al., 2010; Withlock et al., 2007). Tal y como se ha venido afirmando en los capítulos precedentes, las relaciones interindividuales de intercambio trascienden el medio ecológico que posibilita las interacciones entre los animales no humanos (véase también el capítulo 7). En consonancia con lo anterior, Fruth y

Hohmann (2002) y Jaeggi et al. (2010), por mencionar algunos autores, han afirmado que cuando se han registrado casos de transferencia de comida entre primates se ha observado que dichas transferencias han sido forzadas: los animales más fuertes se aprovechan de los más débiles. Así que, ¿en qué sentido se podría hablar de reciprocidad en este tipo de situaciones?

Por otro lado, bajo la definición descrita, se incluyen solo los casos en los que se analiza la alternación secuencial de acciones (y solo de acciones) en cortos periodos de tiempo; de esta manera, disputas recurrentes sobre la imposibilidad de que los animales no humanos puedan o no establecer relaciones recíprocas debido a su corta capacidad cognoscitiva (incluida la capacidad de recordar a largo plazo) perderían sentido (véanse Rankin y Taborsky, 2009; Van Doorn y Taborsy, 2011; West, Griffin y Gardner, 2007). También lo perdería el incluir fenómenos tan diversos como el de la llamada reciprocidad generalizada (Rankin y Taborsky, 2009; Van Doorn y Taborsky, 2011, Yamagishi y Kiyonary, 2000) o la reciprocidad indirecta (Boyd y Richerson, 2000; Tullberg, 2004), en los que la correspondencia entre las acciones de los individuos partícipes de la interacción, o el concepto de situación mismo, se vuelve irrelevante.

De esta forma, bajo esta propuesta, al hablar de reciprocidad se estaría simplificando el conjunto diverso de relaciones que en la actualidad están incluidas bajo un mismo fenómeno; lo que se asume aportará claridad al término y facilitará su análisis empírico y sus alcances e implicaciones en el desarrollo y establecimiento de otro tipo de relaciones, principalmente, en el caso que nos interesa en la presente obra, el de las interacciones interindividuales.

Bajo el supuesto de que la base de las relaciones sociales, como interacciones interindividuales, es el intercambio, ya que, como se mencionó, debido a este los individuos se liberaron de la satisfacción de necesidades puramente biológicas y geográficas, Ribes y Pulido (2015: 84) han afirmado que las relaciones de reciprocidad constituyen el antecedente necesario para el surgimiento de las relaciones sociales, señalando que “todas las relaciones de intercambio se originan en alguna forma de reciprocidad”.

Autores como Polanyi (2014/2015) y Sobel (2005) también se han

referido a la importancia de las interacciones recíprocas como fundamento de las prácticas sociales, reconociendo que estas pertenecen a niveles distintos. Mientras que las interacciones de reciprocidad implican la correspondencia funcional, secuencial y alternada solo de acciones inmediatas o mediatas (intrasituacionales), las relaciones de intercambio se basan en ellas, pero se tornan más complejas y cualitativamente distintas, debido a que involucran la transacción de objetos y servicios especializados en la forma de trabajo o productos, y debido al carácter diferido de dichas relaciones se vuelven extrasituacionales, indirectas y demoradas. Por ello, tal y como señala Abduca (2007), es necesario distinguir entre fenómenos como la reciprocidad, por un lado, y los dones y el intercambio en sus formas simples y complejas, por otro, de los que afirma pueden estar presentes en distintas situaciones sociales. De esta manera, cuando las relaciones interindividuales se estructuran gracias a la retribución de objetos, productos o servicios especializados, las relaciones psicológicas, como las interacciones recíprocas, se ven opacadas por las primeras y, aunque no desaparecen, se subordinan a las interacciones interindividuales de intercambio (y también a las de poder y sanción, como se verá en los capítulos 8 y 9, respectivamente). En las interacciones interindividuales, vistas desde una dimensión de intercambio, las acciones mismas de dar o quitar se ven opacadas por la correspondencia de los valores involucrados en dichas acciones en la forma de productos, objetos o servicios especializados.

En este sentido, Ribes y Pulido (2015) han afirmado que las prácticas de reciprocidad, que se han reconocido como interacciones indispensables para la supervivencia, cobran una especial importancia en el ámbito del comportamiento humano, pues las consideran como el antecedente y el fundamento de las interacciones interindividuales (Ribes y Pulido, 2015) es decir, de las que se han llamado relaciones sociales.

Las relaciones de intercambio se fundamentan en episodios de acciones correspondientes intrasituacionalmente, secuenciales y alternadas entre los individuos que pertenecen a una formación social determinada, pero debido a que las relaciones sociales son arbitrarias y diferidas su explicación no puede ser reducida a las relaciones de reciprocidad.

De acuerdo con lo anterior, Polanyi (2014-2015) afirmó que el estudio empírico de las relaciones de intercambio debe reconocer la dependencia en la que se encuentra el ser humano con respecto a su entorno natural (incluidos los conespecíficos) para sobrevivir. Sin embargo, también reconoció la imposibilidad del surgimiento de la actividad económica si las interacciones entre los individuos fueran puramente mecánicas, biológicas o psicológicas, tal y como lo plantea Polanyi (2014-2015: 196):

Sin las condiciones sociales que determinan las motivaciones de los individuos, no habría nada, prácticamente, que sustentara la interdependencia de los movimientos y su recurrencia, necesarias para la unidad y la estabilidad de la actividad económica. La interacción de los elementos naturales y humanos no formaría ninguna unidad coherente, ninguna entidad estructural de la que se pudiera decir que tiene una función en la sociedad o una historia […] Lo que ocurre en el cultivo de una parcela de tierra o en una cadena de montaje de una fábrica de automóviles es, prima facie, una combinación de movimientos humanos y no humanos. Desde el punto de vista institucional es una mera combinación de términos como trabajo y capital, gremio y sindicato, aceleración y retraso, riesgo compartido y otras unidades semánticas del contexto social […] La economía humana, pues, está integrada y sumergida en instituciones de tipo económico y extraeconómico.

De la misma forma, Bacigalupe de la Torre (2013) afirmó que la economía es transversal a todos los ámbitos de la vida humana y que en ese sentido no puede desvincularse de las necesidades básicas de los individuos. Reconocer la reciprocidad como el fundamento de las relaciones sociales también nos lleva a reconocer que este fenómeno puede dar origen a otros tipos de comportamientos psicológicos más complejos, como son la ayuda mutua, la solidaridad, la competencia y el altruismo, que en términos de Kropotkin (1904-2012) son relaciones que implican mutualidad, es decir, formas de comportarse de unos con respecto de otros, y que se podría decir que también son sustentadas en el desarrollo de fenómenos como el apego y la reciprocidad.

A manera de conclusión, en el estudio de las relaciones sociales, lo que se propone es el análisis de las interacciones de los individuos totales frente a eventos específicos del ambiente, que en el caso de los seres humanos no están constituidos solo por propiedades fisicoquímicas o ecológicas, sino que, aunque dependientes de estas, también se constituyen de propiedades históricas y culturales. Tal y como lo mencionan Ribes y Pérez Almonacid (2011), los distintos tipos de relaciones, posibilitados a su vez por distintos medios de contacto, no denotan tipos de objetos, acontecimientos o acciones diferentes, sino que abstraen dimensiones funcionales distintas que permiten el análisis de las relaciones y de las propiedades diversas que conforman dichos referentes empíricos.

Finalmente, es importante explicitar que para dar cuenta de las relaciones sociales no se justifica el uso de categorías únicas con el objetivo de reflejar la "amplitud o la extensión" de un mismo fenómeno, y de acuerdo con Callan (1973) tampoco se justifica su uso con el objetivo de reflejar un continuo entre especies. El caso de la referida amplitud de una categoría que identifica a un fenómeno, en lugar de facilitar su comprensión, obstaculiza su estudio y genera discusiones innecesarias, como se ejemplificó en páginas anteriores. En el caso de utilizar una misma categoría para reflejar un continuo entre especies, es preciso reconocer que: a) las relaciones entre los animales no humanos y entre los humanos, biológicos y psicológicos en el primer caso, y biológicos, psicológicos y sociales en el segundo, se posibilitan por medios de contacto distintos; b) en el caso del análisis de las relaciones sociales, se debe dar cuenta de la naturaleza convencional del medio en el que estas se presentan, lo que permite a los individuos interactuar con circunstancias funcionales que no corresponden necesariamente a su reactividad biológica. En este sentido, el que los animales humanos y los no humanos compartan formas de comportamiento psicológico que puedan llamarse de la misma manera no implica que dichos comportamientos sean idénticos, debido a que las interacciones humanas siempre se dan en forma y a través del lenguaje, lo que les imprime ciertas características y alcances convencionales distintos a las interacciones de cualquier otra especie conocida hasta ahora.

Bibliografía

Abduca, R. G. (2007): “La reciprocidad y el don no son la misma cosa”, Cuadernos de Antropología Social, 26, pp. 107-124.

Adiseshan, A.; Adiseshan, T. e Isbell, L. A. (2011): “Affiliative relationships and reciprocity among adult male Bonnet Macaques (Macaca radiata) at Arunachala Hill, India”, American Journal of Primatology, 73, pp. 1107-1113.

Ainsworth, M. D. S. y Bell, S. M. (1970): “Attachment, exploration, and separation: Illustrated by the behavior of one-year olds in a strange situation”, Child Development, 41, pp. 49-67.

Azrin, N. H. y Lindsley, O. R. (1956): “The reinforcement of cooperation between children”, Journal of Abnormal and Social Psychology, 52, pp. 100-102.

Axelrod, R. (1984): The evolution of cooperation, Basic Books, Nueva York.

Axelrod, R. y Hamilton, W. D. (1981): “The evolution of cooperation”, Science, 211, pp. 1390-1396.

Bacigalupe de la Torre, S. (2013): “Teoría de la Reciprocidad: una mirada desde la antropología económica”, IV Jornada Economía Feminista, España. Recuperado de http://riemann.upo.es/personal-wp/congreso-economia-feminista/files/2013/10/Saioa-Bacigalupe.pdf

Balasubramaniam; K. N., Berman; C. M, Ogawa, H. y Li, J. (2011): “Using biological markets principles to examine patterns of grooming exchange in Macaca Thibetana”, American Journal of Primatology, 73, pp. 1269-1279.

Bowlby, J. (1960): “Grief and mourning in infancy and early childhood”, Psichoanalytic Study of Children, 15, pp. 9-52.

— (1969): Attachment and loss, Vol 1: Attachment, Basic Books, Nueva York.

Bowles, S. y Gintis, H. (2003): “Origins of human cooperation”, en P. Hammerstein (Ed.), Genetic and cultural evolution of cooperation, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Boyd, R. y Richerson, P. J. (1989): “The evolution of indirect reciprocity”, Social Networks, 11, pp. 213-236.

Brazelton, T. B. y Cramer, B.G. (1990): “The earliest relationship: parents, infants, and the drama of early attachment”, Addison-Wesley Publishing, USA.

Bronstein, J. L. (2003): “The scope for exploitation within mutualistic interactions”, en P. Hammerstein (ed.), Genetic and cultural evolution of cooperation, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Brosnan, S. F. y De Waal, F. B. M. (2002): “A proximate perspective on reciprocal altruism”, Human Nature, 13, pp. 129-152.

Brown, J. y Rachlin, H. (1999): “Self-control and social cooperation”, Behavioural Processes, 47, pp. 65-72.

Callan, H. (1973): Etología y sociedad, FCE, México.

Cassidy, J.; Jones, J. D. y Shaver, P. R. (2013): “Contributions of attachment theory and research: A framework for future research, translation, and policy”, Development and Psychopathology, 25, pp. 1415-1434.

Celiker, H. y Gore, J. (2012): “Competition between species can stabilize public-goods cooperation within a species”, Molecular Systems Biology, 8, pp. 621, 1-9.

de Waal, F. B. M. (1997): “The chimpanzee’s service economy: food for grooming”. Evolution and Human Behaviour, 18, pp. 375-386.

— (2000): “Attitudinal reciprocity in food sharing among brown capuchin monkeys”, Animal Behaviour, 60, pp. 253-261.

Fehr, E. y Fishbacher, U. (2002): “Why social preferences matter - The impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives”, The Economic Journal, 112, pp. 1-33.

Fehr, E. y Gätcher, S. (2002): “Altruistic punishment in humans”, Nature, 415, pp.137-140.

Fehr, E. y Henrich, J. (2003): “Is strong reciprocity a maladaptation? On the evolutionary foundations of human altruism”, en P. Hammerstein (ed.), Genetic and cultural evolution of cooperation, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Fruth, B. y Hohmann, G. (2002): “How bonobos handle hunts and harvests: Why share food?”, en C. Boesch, C. Hohmann, y L. F. Marchant (eds.), Behavioural diversity in chimpanzees and bonobos, Cambridge University Press, Nueva York.

Gallucci, M. y Perugini, M. (2003): “Information seeking and reciprocity: a transformational analysis”, European Journal of Social Psychology, 33, pp. 473-495. Gomes, C. M. y Boesch, C. (2009): “Wild chimpanzees exchange meat for sex on a long-term basis”, PLoS ONE, 4, e5116.

Hamilton, W. J. (1964): “The genetical evolution of social behavior I”, Journal of Theoretical Biology, 7 (1), pp. 1-16.

— (1964): “The genetical evolution of social behavior II”, Journal of Theoretical Biology, 7 (1), pp. 17-52.

Hammerstein, P. (2003): “Understanding cooperation: An interdisciplinary challenge”, en P. Hammerstein (ed.), Genetic and cultural evolution of cooperation, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Harlow, H. F. (1958): “The nature of love”, American Psychologist, 13, pp. 673-685.

Harlow, H. F.; Dodsworth, R. O. y Harlow, M. (1965): “Total social isolation in monkeys”, Psychology, 54, pp. 90-97.

Harlow, H. F. y Zimmerman, R. R. (1959): “Affectional responses in the infant monkey”, Science, 130 (3373), pp. 421-432.

Haviland, J. M y Lelwica, M. (1987): “The induced affect response: 10- week-old infant’s responses to three emotion expressions”, Developmental Psychology, 23 (1), pp. 97-104.

Henrich, N. y Henrich, J. (2007): Why humans cooperate. A cultural and evolutionary explanation, Oxford University Press, Oxford.

Henazi, S. P. y Barret, L. (1999): “The value of grooming to female primates”, Primates, 40, pp. 47-59.

Hoekstra, R. F. (2003): “Power in the genome”, en Hammerstein, P. (ed.), Genetic and cultural evolution of cooperation, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

House, B.; Silk, J.; Henrich, J.; Barret, H.; Scelza, B.; Boyette, A.; Hewlett, B.; McElreath, R. y Laurence, S. (2013): “Ontogeny of prosocial behavior across diverse societies”, PNAS, 110, pp. 14586-14591.

Jaeggi, A. V.; Stevens, J. M. G. y Van Schaik, C. P. (2010): “Tolerant food sharing and reciprocity is precluded by despotism among Bonobos but no chimpanzees”, American Journal of Physical Anthropology, 143, pp. 41-51.

Kapsalis, E. y Berman, C. M. (1996): “Models of affiliative relationships among free-ranging rhesus monkeys (Macaca mulatta): II. Testing predictions for three hypothesized organizing principles”, Behaviour, 133, pp. 1235-1263.

Kropotkin, P. (1904/2012): Mutual aid a factor of evolution, Forgotten Books, Londres.

Lamb, M. E. y Huang, C. P. (1982): “Maternal attachment and mother-neonate bonding: A critical review”, en M. Lamby A. L. Brown (eds.), Advances in developmental psychology, vol. 2, Lawrence Erlbaum Associates Publishers, USA.

Lindsley, O. R. (1966): “Experimental analysis of cooperation and competition”, en T. Verhave (ed.), The experimental analysis of behavior, Appleton Century crofts, Nueva York.

Lorenz, K. (1952): King Solomons’s ring, Methuen, Londres.

Lorenz, K. y Leyhausen, P. (1973): Motivation of human and animal behavior. An ethological view, Van Nostrand Reinhold Company, Nueva York.

Maier, N. R. F. y Schneirla, T. C. (1964): Principles of animal psychology, Dover, Nueva York.

Manson, J. H.; Navarrette, C. D.; Silk, J. B. y Perry, S. (2004): "Time-matched grooming in female primates? New analyses from two species", Animal Behaviour, 67, pp. 493-500.

Margulis, L. (1998/2002 trad. castellana): Planeta simbiótico, Debate, España.

Margulis, L. y Sagan, D. (2002/2003 trad. castellana): Captando Genomas, Kairós, Barcelona.

Mark, I. L.V.D.; Ijzendoorn, M. H y Bakersmans-Kranenburg, M. J. (2002): "Development of empathy girls during the second year of life: associations with parenting, attachment, and temperament", Social Development, 11, pp. 451-468.

Meltzoff, A. N. y Moore, M. K. (1983): "The origins of imitation in infancy: Paradigm, phenomena, and theories", en L.P. Lipsitt (ed.), Advances in infancy research, Vol 2, Ablex Publishing Corporation, USA.

Michod, R. E. (2003): "Cooperation and conflict mediation during the origin of multicellularity", en P. Hammerstein (ed.), Genetic and cultural evolution of cooperation, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Millán, R. y Gordon, S. (2004): "Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas", Revista Mexicana de Sociología, 66(4), pp. 711-747.

Mitani, J. C. y Watts, D. P. (2001). "Why do chimpanzees hunt and share meat?", Animal Behaviour, 61, pp. 915-924.

Mowrer, O. H. (1960): Learning theory and the symbolic processes, John Wiley & Sons, Inc., Nueva York.

— (1980): Psychology of language and learning, Plenum Press, Nueva York.

Ordóñez Riaño, S. (2015): Efecto de dos situaciones económicas

sobre el comportamiento recíproco de estudiantes universitarios, Tesis de maestría no publicada, Universidad de Guadalajara, México.

Perugini, M.; Gallucci, M.; Presaghi, F. y Ercolani, A. P. (2003): "The personal norm of reciprocity", European Journal of Personality, 17, pp. 251-283.

Polanyi, K. (2014/2015 trad. castellana): "La economía como actividad institucionalizada", Traducido por Isidro López, Revista de Economía Crítica, 20, pp. 192-207.

Portmann, A. (1961): Animals as social beings, The Viking Press, Nueva York.

Pulido, L.; Ribes, E.; López, I. y López, B. (2015): "Interacciones altruistas totales como función de la inducción de reciprocidad", Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, 41 (1), pp. 32-52.

Pulido, L.; Ribes, E.; López, I. y Reza, A. (2015): "Interacciones competitivas como función de la inducción de reciprocidad", Acta Comportamentalia, 23 (4), pp. 359-374.

Rachlin, H. (2002): "Altruism and selfishness", Behavioural and Brain Sciences, 25 (2), pp. 239-250.

Raihani, N. J. y Bshary, R. (2011): "Resolving the iterated prisoner's dilemma: theory and reality", Journal of Evolutionary Biology, 24, pp. 1128-1639.

Rangel, N.; Pulido, L.; Ávila, A.; Ordoñez, S. y Ribes, E. (2015): "Partial-altruistic interactions as a function of reciprocity induction and written declarations", European Journal of Behavior Analysis, 16 (1), pp. 31-48.

Rankin, D. J. y Taborsky, M. (2009): "Assorment and evolution of generalized reciprocity", Evolution, 63 (7), pp. 1913-1922.

Ribes, E. (2015): "En busca de una teoría de la conducta radicalmente psicológica: Respuesta a Marino Pérez", Acta Comportamentalia, 23 (1), pp. 25-33.

— (2010): “Lenguaje ordinario y lenguaje técnico: un proyecto de currículo universitario para la psicología”, Revista Mexicana de Psicología, 27, pp. 55-64.

— (2001): “Functional dimensions of social behavior: theoretical considerations and some preliminary data”, Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, 27 (2), pp. 285-306.

— (1988): “Delimitación de la psicología y la sociología: ubicación de la psicología social”, Revista Sonorense de Psicología, 2 (2), pp. 72-81.

Ribes, E. y López, F. (1985): “Teoría de la conducta: Un análisis de campo y paramétrico”, Trillas, México.

Ribes, E. y Pérez-Almonacid, R. (2011): “La función lógica del concepto de medio de contacto”, Acta Comportamentalia, 20, 2, pp. 235-249.

Ribes, E. y Pulido, L. (2015): “Reciprocidad, tipos de contingencias sociales sistémicas y lenguaje: investigación de las interacciones interindividuales”, Revista Mexicana de Psicología, 32(1), pp. 81-91.

Ribes, E.; Rangel, N. y López Valadez, F. (2008): “Análisis teórico de las dimensiones funcionales del comportamiento social” Revista Mexicana de Psicología, 25 (1), pp. 45-57.

Ribes, E.; Rangel, N.; Pulido, L.; Valdez, U.; Ramírez, E.; Jiménez, C. y Hernández, M. (2010): “Reciprocity of responding as a determinant of partial-altruistic behavior in humans”, European Journal of Behavior Analysis, 11 (2), pp. 105-114.

Ribes, E.; Rangel, N.; Ramírez, E.; Valdez, U.; Romero, C. y Jiménez, C. (2008): “Verbal and-nonverbal induction of reciprocity in a partial-altruism social interaction”, European Journal of Behavior Analysis, 9 (1), pp. 53-72.

Richerson, P. J.; Boyd, R. T. y Henrich, J. (2003): “Cultural evolution of human cooperation”, en P. Hammerstein (ed.), Genetic and cultural evolution of cooperation, The MIT Press, Cambridge,

Massachusetts.

Rutte, C. y Taborsky, M (2008): “The influence of social experience on cooperative behaviour of rats (Rattus norvegicus): direct versus generalized reciprocity”, Behavioral Ecology and Sociobiology, 62, pp. 499-505.

Sagi, A. y Hoffman, M L. (1976): “Empathic distress in the newborn”, Developmental Psychology, 12(2), pp. 175-176.

Schino, G. (2001): “Grooming, competition and social Rank among female primates: a meta-analysis”, Animal Behaviour, 62, pp. 265-271.

Schino, G. y Aureli, F. (2010a): The relative roles of kinship and reciprocity in explaining primate altruism, Ecology Letters, 13, pp. 45-50.

— (2010b): “Primate reciprocity and its cognitive requirements”, Evolutionary Antropology, 19, pp. 130-135.

Schuster, R. (2001): “An animal model of cooperating dyads: methodological and theoretical issues”, Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, 27 (2), pp. 165-200.

Schuster, R. y Perelberg, A. (2003): “Why cooperate? An economic perspective is not enough”, Behavioral Processes, 66, pp. 261-277.

Silk, J. B. (2003): “Cooperation without counting: the puzzle of friendship”, en P. Hammerstein (ed.), Genetic and cultural evolution of cooperation, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Simmer, M. L. (1971): “Newborns responses to the cry of another infant”, Development Psychology, 5 (1), pp. 136-150.

Skinner, B. F. (1962): “Two “synthetic social relations”“, Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 5, pp. 531-533.

— (1953): Science and human behavior, MacMillan, Nueva York.

Smith, E. A. (2003): “Human Cooperation: Perspectives from Behavioral Ecology”, en P. Hammerstein (ed.), Genetic and cultural

evolution of cooperation, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Sobel, J. (2005): “Interdependent preferences and reciprocity”, Journal of Economic Literature, 43, pp. 392-436.

Sumpter, D. J. T. (2010): Collective animal behavior, Princeton University Press, USA.

Termine, N. T. e Izard, C. E. (1988): “Infants’ responses to their mothers’ expression of joy and sadness”, Developmental Psychology, 24 (2), pp. 223-229.

Tinbergen, N. (1955): The study of instinct, Clarendon Press, Oxford.

Tomasello, M. (2009): Why we cooperate, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Trivers, R. L. (1971): “The evolution of reciprocal altruism”, Quarterly Review of Biology, 46, pp. 35-57.

Tullberg, J. (2004): “On indirect reciprocity. The distinction between reciprocity and altruism, and a comment on suicide terrorism”, The American Journal of Economics and Sociology, 63 (5), pp. 1193-1212.

Van Doorn, G. S. y Taborsky, M. (2011): The evolution of generalized reciprocity on social interaction networks. Evolution, 66, 3, pp. 651-664.

Warneken, F. y Tomasello, M. (2009): “The roots of human altruism”, British Journal of Psychology, 100, pp. 455-471.

West, S. A.; Griffin, A. S. y Gardner, A. (2007): “Social semantics: altruism, cooperation, mutualism, strong reciprocity and group selection”, Journal of Evolutionary Biology, 20, pp. 415-432.

Whitlock, M C.; Davis, B. H. y Yeaman, S. (2007): “The costs and benefits of resource sharing: reciprocity requires resource heterogeneity”, Journal of Evolutionary Biology, 20, pp. 1772-1782.

Winterhalder, B. (1996): “Social foraging and the behavioral

ecology of intragroup resource transfers", Evolutionary Anthropology, 20, pp. 46-57.

Xavier, J. B. (2011): "Social interaction in synthetic and natural microbial communities", Molecular Systems Biology, 7, 483, pp. 1-11.

Xia, D.; Li, J.; Garber, P. A.; Matheson, M.; Sun, B. y Zhu, Y. (2013): "Grooming reciprocity in male Tibetan Macaques", American Journal of Primatology, 75, pp. 1009-1020.

Yamagishi, T. (1986): "The provision of a sanctioning system as a public good", Journal of Personality and Social Psychology, 51, 110-116.

Yamagishi, T. y Kiyonari, T. (2000): "The group as the container of generalized reciprocity", Social Psychology Quarterly, 63 (2), pp. 116-132.

Yorzinski, J. L. et al. (2006): "The inflected alarm caw of the American Crow: Differences in acoustic structure among individuals and sexes", The Condor, 108 (3), pp. 518-529.

CAPÍTULO 4

Las formaciones sociales como sistemas de relaciones interindividuales

El contacto de nosotros mismos con nosotros mismos siempre se hace a través de una cultura, por lo menos a través de un lenguaje que recibimos desde afuera y que nos orienta en el conocimiento de nosotros mismos […]

[…] La humanidad no es una suma de individuos, una comunidad de pensadores de los cuales cada uno, en soledad, está seguro de antemano de entenderse con los otros porque todos participan de la misma esencia pensante. Tampoco, por supuesto, es un solo Ser donde la pluralidad de los individuos estaría fundada y destinada a reabsorberse. Por principio, está en una situación inestable: nadie puede creer sino en lo que reconoce por verdadero interiormente, y al mismo tiempo nadie piensa ni se decide sino ya tomado en ciertas relaciones con el otro que orientan de preferencia hacia tal especie de opiniones […]

[…] Es comprensible que nuestra especie, que se internó de tal modo en una tarea que jamás estará terminada ni podría estarlo, y que no necesariamente está destinada a lograrlo siquiera relativamente, encuentre en esta situación un motivo tanto de inquietud como de coraje [….]

[…] Dejemos de alabarnos por ser una comunidad de espíritus puros, veamos lo que realmente son las relaciones mutuas en nuestras sociedades: relaciones de amo a esclavo.

El mundo de la percepción, Maurice Merleau-Ponty (1948: 54-56)

La ausencia de una teoría de la conducta comúnmente aceptada y, como consecuencia, la indefinición en torno al objeto de estudio de la psicología con las consiguientes dificultades y desacuerdos en la identificación de los fenómenos propiamente psicológicos

mantienen a la psicología como disciplina sumida en un mar de confusión conceptual y de contradicciones a la hora de establecer sus propios objetos de estudio. Esta indefinición propia de la disciplina que aspira a explicar el comportamiento humano no solo la afecta internamente frenando su propio desarrollo como ciencia, sino que interfiere decisivamente en sus posibilidades de establecer relaciones multidisciplinares con las ciencias limítrofes, la biología y la ciencia social, lo que conduce, con frecuencia, a falsos debates y oposiciones aparentes entre "lo biológico" y "lo psicológico", o entre "lo psicológico" y "lo social". Por su parte, la ciencia social, en ausencia de una teoría explicativa del comportamiento psicológico, ha tomado como punto de partida la biología como paradigma del comportamiento humano. Los individuos considerados como organismos biológicos se presentan como el dato básico a partir del cual se explican las relaciones sociales. Así lo social se identifica con lo grupal (Ribes, Rangel y López-Valadez, 2008; Ribes, 2010), con un mero agregado de individuos cuyas propiedades biológicas determinan las relaciones que mantienen entre sí. Dicho de otro modo, el ser humano (es indiferente si como consecuencia de un acto de creación o de la evolución de la especie) posee determinadas propiedades, pensamiento, lenguaje, etc., que hacen de él un "animal racional" capaz, por unos u otros motivos, como veremos, de "inventar" la sociedad, las instituciones, la economía, etc. A partir de este "estado de naturaleza", los seres humanos llevan a cabo un "contrato", un acuerdo nacido desde la "racionalidad" como capacidad originaria, con el fin de aunar fuerzas para defenderse de la naturaleza (Rousseau, 1762), una naturaleza que se presenta como hostil o, al menos, escasa en recursos, o con el fin de controlar ciertas tendencias naturales perniciosas compartidas por todos y que forman parte de la "naturaleza humana", como, por ejemplo, la tendencia a la violencia, "la guerra de todos contra todos" (Hobbes, 1651). Lo humano aparece como opuesto, en uno u otro sentido, a lo natural (Sahlins, 1976b). El ser humano, conforme a este modelo, es un "animal social" antes de constituir relaciones sociales, un "aparecido" que preexiste a las condiciones que, precisamente, lo conforman como tal; es lo que Dumont denomina un "individuo extramundano" (Dumont, 1983). La oposición entre cultura y naturaleza como conceptos enfrentados, separados uno de otro (Sahlins, 2008), se presenta como el equivalente en lo social del

dualismo mente-cuerpo cartesiano (Ryle, 1949); la naturaleza es dominada por la mente racional humana ahora como un sistema colectivo de normas reguladoras que constituyen lo social y que obedecen a una lógica eterna e invariante (Bloor, 1971): la lógica del cálculo racional egoísta según la cual cada individuo, como productor individual, se relaciona con otros intercambiando bienes y servicios siempre con el fin de obtener un provecho para sí mismo. La lógica histórica de las relaciones del mercado capitalista se impone conceptualmente como una lógica ahistórica que explica todas las relaciones interindividuales, el origen mismo de las relaciones sociales y la razón de ser de su mantenimiento, reproducción y transformación.

A partir de los economistas clásicos y, de forma más elaborada, de los marginalistas, la "tendencia natural" de los seres humanos a intercambiar cosas (Smith, 1776) o a evitar costes y procurarse beneficios (Edgeworth, 1881; Jevons 1871; Walras 1874) se convierte en el modelo explicativo del comportamiento social y del comportamiento humano en general. A partir de este modelo economicista y utilitarista, erigido en ideología dominante, se ha construido el artefacto teórico que pretende explicar las relaciones sociales como relaciones naturales: sociobiología, psicología evolucionista, neuroeconomía, etc. (Dawkins, 1976; Wilson, 1975). El enfoque biologista opera en un doble proceso: por una parte, se representan las relaciones sociales como propiedades de los organismos, y por otra, las propiedades así representadas se convierten en la explicación de las relaciones sociales. Este doble proceso se hace evidente en el evolucionismo darwinista: el utilitarismo y la teoría de la evolución malthusiana se combinan para explicar el mecanismo evolutivo. En adelante la teoría evolucionista se utiliza para explicar la competencia de mercado y la prevalencia social de "los más aptos" como si se tratara de un fenómeno natural (Sahlins, 1976; Sandín, 1995; Sanmartín, 1987).

La economía, desgajada de la ciencia social, se presenta como la disciplina que da cuenta del comportamiento humano. Las características biológicas de los individuos y las propiedades físicas de los objetos son las explicaciones reduccionistas del comportamiento psicológico y de las relaciones sociales. La economía extrae términos del lenguaje ordinario que, por tanto, son

pertinentes solo en relación con las circunstancias de su uso (el sistema de relaciones del que forman parte) y los convierte en términos universales segregados de su sentido particular en circunstancias particulares. Mercancía, capital, salario, ganancia, renta, etc., aparecen como realidades empíricas sea cual sea el momento histórico y la formación social considerados. De este modo, el concepto de mercancía, por ejemplo, es idéntico cuando se utiliza en referencia a la producción, cambio y consumo de bienes en la forma económica capitalista que cuando se utiliza en relación con el intercambio de bienes en un modo comunitario de producción, cuando lo que confiere el carácter de mercancía a un determinado objeto no es otra cosa que la función de ese objeto en un sistema de relaciones interindividuales determinado. Escindidos, de este modo, los conceptos económicos, abstraídos de las relaciones particulares e históricas de producción, apropiación y consumo, parecen adquirir vida propia y regirse por leyes surgidas de sus propiedades como objetos al margen de las relaciones sociales de las que forman parte. La economía se nos presenta como una ciencia natural, en el sentido vulgar de una ciencia referida a objetos materiales; las relaciones económicas se consideran como relaciones entre individuos y objetos; las relaciones sociales quedan relegadas a epifenómenos de las relaciones económicas o a fenómenos autónomos de estas y la historia al relato episódico o a la descripción de una cadena causal que conduce de las formas económicas menos desarrolladas a la forma plenamente desarrollada de relaciones económicas "puras" que constituirían un sistema capitalista hipotéticamente perfecto. La utopía liberal (Polanyi, 1944) consiste en imaginar una sociedad en la que todos los objetos y las acciones humanas funcionen como mercancías, incluidos el trabajo, la tierra y el dinero, intercambiadas entre sí en proporciones determinadas por el interés individual. Concebidas las relaciones económicas como "relaciones de hombres con cosas" (Sweezy, 1942), se hace preciso explicarlas con base en ciertas características de los seres humanos concebidos como individuos pertenecientes a una determinada especie. Nace así lo que Poulantzas llama "la antropología ideológica del homo economicus" que implica lo que a su vez podríamos denominar "la psicología ideológica del homo economicus" como forma explicativa dominante en esta disciplina. La influencia de las teorías sobre el comportamiento desarrolladas por la economía liberal y, en

particular, por el marginalismo no ha sido suficientemente puesta de manifiesto. No es sorprendente, aunque es un hecho poco conocido entre los psicólogos, que uno de los manuales más influyentes del marginalismo lleve por título Psicología Matemática (Edgeworth, 1881). Como señalan Ribes y Pulido (2015: 82), "las teorías utilitarias soslayan que las relaciones entre individuos dependen, además, de factores extraindividuales como la estructura institucional de cada tipo de formación social."

En resumen, la ideología utilitarista confunde la justificación de las prácticas que componen las relaciones económicas en la sociedad capitalista con la explicación de toda práctica social, de su origen y de su desarrollo. El utilitarismo se fundamenta en cuatro premisas: a) el comportamiento humano es propio de la especie y está determinado por sus características como organismo, b) el comportamiento humano viene determinado por sus necesidades materiales, c) las relaciones con los objetos materiales y con otros individuos se determinan, a su vez, por la evaluación racional coste/beneficio y d) las relaciones sociales se reducen a la yuxtaposición de los comportamientos individuales así establecidos.

Frente al modelo utilitarista y economicista expuesto a grandes rasgos como "modelo abstracto del funcionamiento de las elecciones individuales subjetivas" (Wolf, 1982), aparece la sociología, en un intento por explicar las relaciones sociales mediante leyes propias independientes de las leyes de la economía, consolidando, de este modo, las fractura interna de la ciencia social. La reacción antiutilitarista tiene el efecto de escindir las relaciones económicas de unas supuestas relaciones sociales independientes del modo en que los individuos aseguran sus condiciones materiales de existencia. La sociedad se aglutina, desde este punto de vista, a través de creencias, obligaciones y consensos. Como señala críticamente Wolf, el dualismo entre naturaleza y cultura queda, de este modo, plenamente establecido. La negación del origen económico de las relaciones sociales supone la aceptación de facto de la consideración de la economía en su acepción utilitarista, porque supone la aceptación del concepto de economía referido exclusivamente a las relaciones de mercado, es decir, supone la aceptación implícita de la idea de economía introducida por los clásicos y los marginalistas. Lo social se presenta como una

totalidad. Aun coincidiendo en la concepción de lo social como un agregado de individuos cuyo comportamiento depende de propiedades biológicamente determinadas, se postula la concepción de la sociedad como un organismo (la agregación cuantitativa produce un "salto de cualidad") que, en cierto modo, toma el relevo de la evolución biológica de la especie (Cordón, 1981; Durkheim, 1893). De acuerdo con esta metáfora organísmica los individuos son considerados como células, las instituciones como órganos, etc. Una totalidad en peligro de disgregación como consecuencia del ascenso del individualismo correspondiente al avance de las relaciones económicas capitalistas. Nace así la idea de dos tipos de sociedad, uno originario basado en las obligaciones recíprocas de unos individuos para con otros, y otro basado en relaciones "económicas", siempre, como hemos dicho, entendiendo la economía como relaciones, dicho de forma muy general, "de mercado": "comunidad y sociedad" (Tönnies, 1912; Weber, 1922), "estatus y contrato" (Maine, 1861), "solidaridad mecánica y solidaridad orgánica" (Durkheim, 1893), etc. En resumidas cuentas, un tipo de sociedad tradicional holista movida exclusivamente por la fuerza de la costumbre y otro tipo de sociedad cuyo motor sería el cálculo racional individualista.

En el planteamiento individualista nacido de la economía clásica, el cambio social consiste en una suerte de perfeccionamiento progresivo (desarrollo) vinculado, sobre todo, a los avances tecnológicos, junto a una cada vez mayor dependencia de las relaciones sociales de criterios utilitaristas. Las prácticas sociales en las que no es posible identificar este tipo de relaciones se perciben como superfluas, cuando no como obstáculos para el desarrollo de relaciones basadas en el cálculo utilitario. La idea evolucionista de "supervivencia del más apto" se utiliza aquí en un sentido estrictamente individual, los seres humanos evolucionan desarrollando cerebros cada vez más ajustados a las necesidades del mercado. En el segundo caso, el planteamiento holista, las formaciones sociales o ciertas agrupaciones de individuos en su seno evolucionan como si fueran organismos biológicos, compiten entre sí por la supervivencia, sobreviven las más adaptadas, etc. En general, se postula una sucesión de etapas, cada una de las cuales constituye un grado superior de desarrollo (un organismo superior), por ejemplo, la sucesión necesaria de los modos de producción en

Marx (1857) (Marx y Engels, 1846) o, al menos, en el desarrollo de la teoría marxista dominante en la forma de marxismo vulgar (Barceló, 1976).

Ambas aproximaciones, que han dominado en mayor o menor medida la ciencia social, comparten la idea de desarrollo como categoría teórica fundamental: las diferentes formaciones sociales consideradas diacrónica o sincrónicamente son comparadas en su nivel de desarrollo con las formaciones sociales dominantes, las denominadas capitalistas. Otras formas de relación social son consideradas como formas incompletas o desviadas respecto del criterio de normalidad establecido por las formaciones sociales capitalistas en cuyo seno han aparecido las teorías, diversas por otro lado, explicativas de lo social. Las prácticas pertenecientes a formas sociales diferentes de las dominantes se analizan mediante las categorías explicativas propias de las relaciones de las sociedades occidentales dominantes. La secuencia histórica, en sí misma dudosa, europea (esclavismo, feudalismo, capitalismo) se eleva a categoría universal (Wolf, 1982). El capitalismo, hoy dominante a escala planetaria, surgido de determinadas circunstancias particulares de la historia europea se presenta como el resultado de una lógica general del desarrollo social. Se ven mercancías o mercados en prácticas de intercambio no equivalencial de bienes o servicios, ciencias o religiones en ausencia de prácticas institucionales específicas, lo mismo arte (en el sentido de estética) y utilidad, etc., etc. Cualquier práctica institucional en cualquier momento y en cualquier lugar se considera una forma que o bien camina en la dirección del “desarrollo natural”, o bien se desvía con resultado incierto, probablemente a la extinción siguiendo la metáfora evolucionista.

Lo anterior implica la asunción de un modelo mecanicista de causalidad lineal que ha conducido a la ciencia social al falso problema de la búsqueda de cadenas causales explicativas de las relaciones sociales. La causa de la aparición de formas sociales puede buscarse en la razón, el lenguaje, el trabajo, la bipedestación, el uso de instrumentos, etc.; la del cambio social en las nuevas necesidades, la lucha de clases, el desarrollo tecnológico, etc.; la de la oferta, en la demanda o viceversa, y así sucesivamente. En esta misma línea se encuentran las explicaciones de las prácticas sociales

en términos de “motivos” deducidos del comportamiento animal: agresividad, instinto reproductivo, etc. Se postulan explicaciones causal-lineales para fenómenos simultáneos e inseparables, como veremos.

Desde el punto de vista de la psicología interconductual, Ribes define lo psicológico como la interacción entre un organismo individual y eventos específicos del ambiente con base en la historia interactiva, es decir, desligada de las relaciones invariantes propias de la reactividad biológica (Ribes y López-Valadez, 1985). Partir de este punto de vista nos permite situar el surgimiento de las relaciones sociales no a partir de propiedades reactivas del organismo, como hemos visto en la explicación dominante del origen de las relaciones sociales proporcionada por la economía, sino inserto en la historia interconductual de los individuos, en particular en las relaciones entre conespecíficos pertenecientes a las especies agrupadas bajo el género homo. Determinadas interacciones interindividuales recíprocas complejas emergidas en el seno del grupo, todavía animal, transitan hacia formas sociales en simultaneidad con la aparición del lenguaje en cuanto se transforman en interconductas convencionales que permiten el desligamiento funcional respecto de la contigüidad espaciotemporal propia de los comportamientos meramente instrumentales propios del comportamiento animal. Este desligamiento de la situacionalidad inmediata permite comportarse en una determinada situación conforme a criterios de pertinencia correspondientes a otra situación diferida en tiempo o espacio, y permite, por tanto, la aparición de prácticas complementarias entre diferentes individuos más allá de la simple cooperación o suma de esfuerzos en una situación particular; posibilita, por tanto la diferenciación del trabajo que constituye la esencia de la forma social, que, a su vez, constituye el medio posibilitador de los comportamientos extrasituacionales específicamente humanos. El comportamiento humano, como comportamiento convencional, y la sociedad se presentan, pues, simultáneamente y son conceptualmente inseparables el uno de la otra; la psicología del comportamiento humano y la ciencia social constituyen puntos de vista explicativos de un fenómeno único: las interacciones interindividuales lingüístico-convencionales; la primera se ocupa del comportamiento individual en un medio institucional, y la segunda, de las

instituciones y de las relaciones interinstutucionales. “[…] Lo social y lo individual no representan dos entidades distintas. Son dos perspectivas conceptuales de una misma relación. Lo psicológico corresponde a la dimensión individual de toda relación social […] Es así que lo social y lo individual no constituyen, en el caso del comportamiento humano, dimensiones contrapuestas, sino que, por el contrario, expresan diversos niveles de un mismo conjunto complejo de relaciones” (Ribes, 1992: 42 y 44).

La filosofía de la praxis esbozada por Marx a través de su crítica a Feuerbach fundamenta el punto de partida de este trabajo. Dice Marx: “Pero la esencia humana no es algo abstracto inherente a cada individuo. Es, en su realidad, el conjunto de las relaciones sociales” (Marx, 1845: 405). Sin embargo, como apuntaremos a lo largo del texto, ni el propio Marx ni, aún menos, los desarrollos posteriores del mal llamado “materialismo histórico” llevaron estas tesis hasta sus últimas consecuencias. La separación entre estructura y superestructura, la consideración de la familia como forma natural, la sucesión necesaria de los modos de producción, la teoría del valor trabajo, etc., son un buen ejemplo de ello.

El trabajo como comportamiento individual es inseparable de las relaciones institucionales respecto de las que adquiere sentido.

El trabajo como fundamento de las relaciones sociales

El trabajo es una actividad específicamente humana; de hecho, es la actividad que fundamenta las relaciones sociales y, por tanto, nos caracteriza como seres humanos; el trabajo es siempre trabajo social y siempre forma parte de relaciones de intercambio entre individuos y de un determinado sistema económico, utilizando aquí el término economía en sentido substantivo y no en sentido formal, por seguir la terminología de Polanyi (1957). Como señala Avineri (1983: 15):

Marx reintegró al trabajo si no su dignidad (pues incluso un esclavo

puede tener dignidad), sí una inmanente cualidad humana. El hombre es hombre en cuanto es un ser que trabaja; el trabajo no es una necesidad exterior que le viene impuesta por la necesidad física, sino un componente intrínseco de la humanidad en el hombre y la mujer. Así, el postulado según el cual las condiciones del trabajo deben ser humanas y humanizantes no es un simple lema caritativo: se dirige al núcleo central de la esencia y la existencia humana.

En el acceso a los bienes de la naturaleza que permiten la supervivencia de los individuos y de la especie median las relaciones de los individuos entre sí, pues son estas relaciones las que configuran un sistema económico frente a la concepción utilitarista y economicista que hace surgir las formas sociales de una supuesta racionalización de la relación entre medios y fines, entre las necesidades individuales y su satisfacción, partiendo, además, de la idea de unas necesidades mayores que los recursos que permiten abastecerlas (Robbins, 1952).

El econimicismo como explicación reduccionista no consiste en atribuir a las relaciones económicas el fundamento de las formas sociales, sino en considerar cualquier sistema económico conforme a los mecanismos explicativos del sistema capitalista, momento histórico en que aparece la economía como disciplina independiente, elevados a paradigma universal. El trabajo lo es en cuanto que no depende, exclusivamente, de las condiciones físicas del momento de la producción, sino que se lleva a cabo en función de las relaciones de apropiación bajo las que se produce el uso y consumo de bienes o servicios en otro momento o en otro lugar. “El intercambio diferido, que caracteriza la dimensión económica de toda sociedad, determina que los bienes y servicios producidos sean distribuidos, apropiados y consumidos con base en contingencias (o circunstancias) que emergen a partir de las condiciones particulares de con quién, qué, cuando y donde son intercambiados dichos bienes y servicios” (Ribes, Rangel y López-Valadez, 2008: 46). La relación instrumental con los objetos de la naturaleza queda subordinada a las relaciones de los individuos entre sí, es decir, a las relaciones sociales. Las formas sociales aparecen en la medida en

que diferentes individuos llevan a cabo tareas especializadas complementarias entre sí: el cazador caza y el recolector recolecta no con criterios emergidos exclusivamente de las situaciones de caza o recolección, sino que lo hace en función de una situación diferida en espacio y tiempo, la apropiación para el consumo de los alimentos producidos por parte de la comunidad, que incluye a individuos que no han participado, necesariamente, del trabajo. El proceso de producción queda subordinado a una estructura social determinada. “El trabajo no consiste en la mera producción de objetos para satisfacer al individuo en una situación. Su significación como núcleo de las relaciones sociales, en tanto relaciones de producción, depende de que la acción concreta del trabajo trascienda la situación inmediata que tiene lugar y que, en consecuencia, pueda articular la práctica de diversos individuos en circunstancias que sobrepasan el momento mismo del acto de trabajo” (Ribes, 1992: 45). La extrasituacionalidad (Ribes y López-Valadez, 1985) de los comportamientos implicados en las diferentes situaciones de producción solo es posible como y a través del lenguaje, y establece la diferencia entre el comportamiento animal y el humano como comportamiento específicamente social. Sin embargo, es necesario hacer dos consideraciones acerca del carácter extrasituacional de las prácticas sociales.

En primer lugar, una vez establecida una determinada práctica social, los individuos participantes no precisan, a cada momento, tomar en consideración la situación de referencia, sino que se adhieren a ella como costumbre constituyendo la urdimbre institucional que caracteriza toda formación social como cultura. “En la medida en que el entorno se presenta como cultura actual, su naturaleza construida no es evidente para el individuo, y por ello se relaciona con tal entorno —la cultura— como algo dado en forma natural” (Ribes, 1992: 41). Podemos decir que se comportan situacionalmente respecto de las prácticas establecidas y que solo en determinados momentos y solo, la mayoría de las veces, algunos individuos, replantean sus comportamientos tomando en consideración cambios significativos acaecidos en la situación de referencia. No se da, por tanto, necesariamente un ajuste inmediato a los cambios en las condiciones, y con frecuencia se mantienen prácticas que no guardan una correspondencia lineal con las necesidades. Un agricultor, por poner un ejemplo elemental, puede

seguir cultivando un determinado producto aun cuando el mercado está saturado y tardar un tiempo en reajustar la producción a sus necesidades. Los sistemas económicos están siempre sometidos, por esta razón, a fricciones y desajustes con efectos negativos sobre su eficiencia y, a veces, sobre su propia viabilidad, sin olvidar, a su vez, que el carácter diferido (cada vez de forma más compleja) entre la producción y la apropiación para el consumo y, por tanto, la dificultad cada vez mayor conforme las instituciones se hacen más diferenciadas y complejas para anticipar las consecuencias de los cambios a introducir favorecen el hecho de que no siempre las "soluciones" produzcan los efectos deseados y de que sea posible plantear diferentes soluciones eficaces o ineficaces en cada una de las prácticas institucionales intermedias (transporte, conservación, distribución, organización, etc.), de manera que soluciones diferentes pueden ser igualmente eficaces. De este modo, las diferentes instituciones que constituyen el entramado de toda formación social no guardan entre sí una relación de necesidad y se desarrollan con relativa autonomía unas de otras.

En segundo lugar es necesario hacer notar que el lenguaje no consiste en un instrumento previamente existente como una propiedad de los individuos considerados como organismos biológicos que "se usa" en las prácticas sociales, sino que surge en simultaneidad con estas y se complejiza y desarrolla solidariamente con ellas. No es una herramienta, algo que podemos utilizar o no, sino que nos comportamos lingüísticamente en cuanto que nos comportamos socialmente y nos comportamos socialmente en cuanto que lo hacemos lingüísticamente. En la medida en que las relaciones sociales son, en última instancia, prácticas lingüísticas (Ribes y Pérez-Almonacid, 2012) lenguaje y forma social son inseparables e ininteligibles el uno sin las otras. La identificación que establece Wittgenstein (1953) entre lenguaje y forma de vida subraya de forma inequívoca la plena correspondencia entre las prácticas humanas y el lenguaje. Este no consiste en una referencia ostensiva a las prácticas sociales desde fuera de estas, sino el material con el que se construyen, del mismo modo que no consiste tampoco en una referencia ostensiva a los objetos en cuanto que estos solo tienen sentido, socialmente hablando, en relación con las prácticas de las que forman parte (Berger y Luckmann, 1967). Lenguaje y relaciones sociales no son, pues, dos cosas, sino una

sola. Luhmann (1980), en la misma línea, califica las formas sociales como sistemas autorreferenciales.

Cada una de las prácticas llevadas a cabo en las diferentes situaciones de producción es insuficiente por sí misma para asegurar la supervivencia de los individuos que las llevan a cabo, y se requiere el concurso de todas ellas para asegurar la supervivencia del grupo; son, pues, prácticas complementarias de intercambio, relaciones de convivencia (Ribes y Rangel, 2008) que aseguran la subsistencia del grupo como grupo social y humano, no solo como supervivencia individual o de la especie. Asegura, a diferencia de los grupos animales, la supervivencia de los individuos improductivos (más allá de las crías), ancianos, enfermos, discapacitados, etc., y permite el desarrollo de actividades no directamente relacionadas con la producción de bienes necesarios para la supervivencia, principalmente de alimentos. Y esto es así por dos razones:

En primer lugar, en la medida en que las relaciones sociales se originan siempre como relaciones interpersonales, las personas (Mead, 1934) no dejan de serlo cuando dejan de ser productivas, sino que siguen formando parte de la comunidad y conviviendo en ella; de hecho, son personas en cuanto que forman parte de la comunidad y conviven, por tanto, con el grupo al margen de su mayor, menor o nula aportación. Esta característica de lo social, la supervivencia de todos y no solo la de los más fuertes o "mejor adaptados", constituye un poderoso argumento frente al evolucionismo social y a cualquier explicación del tipo de la selección genética como justificación de las características específicamente humanas. Esto no es contradictorio con el hecho de que, en la medida en que las formaciones sociales subsisten como tales al margen de la supervivencia de las individuos, algunos de ellos son "sacrificables" sin que se resienta la formación social como sistema, por ejemplo, en la defensa o en las sociedades de clase, en función de las necesidades de fuerza de trabajo o, más frecuentemente, como veremos, como consecuencia de la destrucción de determinados sistemas económicos y, por tanto, de modos de vida tras la irrupción de sistemas económicos dominantes incompatibles; sin embargo, estos individuos no son necesariamente los "más débiles" o "peor adaptados", sino que su sacrificio depende

del lugar que ocupan en las relaciones sociales y no de sus características individuales.

El crecimiento poblacional, a su vez, no depende exclusivamente de las posibilidades de supervivencia ni de la fertilidad de las mujeres (Malthus, 1798), sino también, y principalmente, de las relaciones sociales establecidas. Como señala Meillassoux:

Marx llevaba, ciertamente, razón al pensar que cada modo de producción posee su ley de población. Esta proposición, que no estableció explícitamente, significa en primer lugar que los problemas de población no pueden examinarse fuera de las relaciones de producción dominantes. No se puede hablar con propiedad de "causas demográficas". El crecimiento de la población está gobernado por otras restricciones, otras fuerzas diferentes de la capacidad reproductiva de las mujeres. En todas las sociedades las capacidades biológicas de procreación no han sido sino un techo nunca alcanzado; la miseria, la enfermedad, el hambre o, por el contrario, las restricciones materiales vinculadas al "bienestar" de las sociedades industriales han situado siempre la tasa de reproducción por debajo de la tasa de fertilidad (Meillassoux, 1975: 9).

En segundo lugar, porque el carácter complementario de las relaciones sociales permite aportaciones que, por sí mismas, serían insuficientes para asegurar la vida de un solo individuo; la idea de complementación como categoría de lo social no remite, por tanto, a una suma de esfuerzos equivalentes aunque diferentes, como sucede en un medio de contacto ecológico (Ribes y Pérez-Almonacid, 2012), sino, además, a actividades diferenciadas en cualidad, que implican siempre destrezas y conocimientos distintos, y en cantidad, de modo que las aportaciones de cada miembro de la comunidad no tienen por qué representar una parte alícuota del consumo total. Al mismo tiempo, la apropiación puede no ser equivalente para todos los individuos, la forma social permite desigualdades en el acceso a bienes y servicios y estas desigualdades no son producto de diferencias individuales de capacidad, sino de

las diferentes relaciones sociales de las que los individuos forman parte. Ello conduce a que no todos los individuos capaces produzcan de forma directa bienes, sino a que puedan especializarse en la organización del trabajo, la organización política del grupo, la invención, la ciencia o la formación de otros miembros entre otras muchas especializaciones posibles, contribuyendo, a su vez, a una mayor eficiencia productiva y favoreciendo, de este modo, sucesivas especializaciones más complejas e institucionalmente más diferenciadas. La organización social se caracteriza por una dedicación progresivamente menor en tiempo total de trabajo y en número de individuos a la producción de bienes y servicios destinados de forma directa a la satisfacción de las necesidades de supervivencia (reproducción y crianza, protección y alimentación), que constituyen la condición sine qua non para la existencia misma de los individuos y de la especie.

Diferenciamos, por tanto, supervivencia, como un concepto referido a los individuos o la especie biológicamente considerados, de subsistencia, como un concepto referido a las relaciones sociales. Las necesidades de supervivencia solo pueden alcanzarse mediante la satisfacción de las surgidas como las necesidades de subsistencia del grupo social que no son, por definición, necesidades individuales. La continuidad biológica individual y de la especie queda, de este modo, subordinada a la continuidad social.

Para que puedan establecerse relaciones sociales, es decir, propiamente humanas, para que se pueda producir la hominización y, por tanto, aparezcan prácticas complementarias especializadas y lenguaje junto a ellas, es necesario que se haya producido una ganancia en eficiencia en la ecuación ingreso/gasto energético, que los individuos dispongan de tiempo libre, de tiempo residual por encima del que ocupan las actividades directamente vinculadas a la supervivencia (Cordón, 1981; Sahlins, 1974). Por este motivo, frente a los planteamientos utilitaristas, lo social no puede surgir ni, una vez establecido, desarrollarse en complejidad creciente a partir de las necesidades de supervivencia, sino solo cuando estas han sido satisfechas de forma eficiente. La relación entre la aparición de formas sociales y la ganancia de tiempo es evidente: para que un cazador cace para otros, transporte la caza, espere a los recolectores para completar su alimentación, etc., necesita tener previamente

satisfechas las necesidades de reposición del gasto energético realizado. Solo, por tanto, cuando el esfuerzo se hace eficiente merced a la cooperación, el consumo en común, el uso de instrumentos, la comunicación, etc., facilitados, tal vez, en origen, por un medio rico en alimentos, el ser humano apareció, probablemente, en bosques tropicales ricos en alimentos al alcance de la mano (Leakey, 1981), es posible la transición a genuinas formas sociales de intercambio complementario y solo cuando el trabajo es eficiente pueden desarrollarse nuevas relaciones sociales, aparecer nuevas necesidades y nuevas formas de especialización del trabajo. Lo social no brota de la necesidad, sino a partir de las necesidades previamente satisfechas. La cooperación, el consumo común, el uso de instrumentos, la comunicación, etc., no son categorías explicativas de las relaciones sociales, aun cuando sean condiciones necesarias para su aparición.

La posibilidad del desarrollo de formas sociales implica siempre, por tanto, la existencia de un excedente por encima de los bienes necesarios para el mantenimiento de la fuerza de trabajo. El concepto de excedente requiere tomar en consideración un momento determinado de la producción y un bien en particular, pues nunca es un concepto absoluto, ya que el excedente no es un "sobrante" sin función alguna en el desarrollo social. Tomada en su totalidad una formación social determinada, solo podemos hablar de excedente respecto de bienes producidos por encima no solo del mantenimiento, sino también de la reproducción de la fuerza de trabajo; solo entonces los bienes excedentarios pueden convertirse en mercancías, en bienes para el intercambio.

De acuerdo con la argumentación anterior, el desarrollo tecnológico, en la medida en que supone tiempo extra de dedicación y la especialización de individuos detraídos de la producción para la supervivencia, solo es posible partiendo de necesidades previamente satisfechas, incluyendo las de supervivencia y las sobrevenidas durante el proceso de diferenciación del trabajo. La llamada "revolución neolítica" (Childe, 1936), es decir, la aparición de la agricultura, es un ejemplo de lo que queremos decir. Sembrar una cosecha, esperar meses para recoger sus frutos, etc., exige que las necesidades estén cubiertas durante todo el proceso que implica un diferimiento

temporal mayor entre la producción y el consumo que el conocido hasta ese momento, y ello bajo condiciones de sedentarización previas a la revolución agrícola. Podemos decir que la agricultura consolidó el sedentarismo o, incluso, que lo estableció como la forma de vida más frecuente a partir de entonces, pero es necesario admitir que las primeras comunidades agrícolas debieron sedentarizarse antes y no después de la primera cosecha. Los avances tecnológicos en conservación de alimentos y su forma de prepararlos, como extensión de los alimentos disponibles (Cordón, 1981), el acopio de cereales silvestres, la agricultura de roza y quema, el intercambio de bienes entre comunidades diferentes, etc., pueden ser explicaciones de la posibilidad de un asentamiento estable previo al desarrollo de las tecnologías agrícolas. La llamada Revolución Industrial no creó el proletariado, sino que fue necesaria la existencia previa de una ingente masa de trabajadores desposeídos del acceso a los medios de producción y mantenidos por la beneficencia y un acceso masivo a las materias primas para poder iniciar, no sin enormes dificultades, el proceso de producción fabril (Marx, 1867). Es necesario haber comido para abordar el proceso de pulir un hacha de piedra. El desarrollo de las herramientas aparece, pues, en simultaneidad con la tecnología como especialización del trabajo, que constituye, a su vez, el proceso mismo de las relaciones sociales, y no como un supuesto desarrollo en complejidad de los instrumentos utilizados por algunas especies animales (palos para hurgar, etc.). El “desarrollo de las fuerzas productivas” no es la causa de las “relaciones sociales de producción”, sino que ambas cosas forman un todo inseparable y solidario.

El surgimiento de múltiples prácticas extendidas (Ribes y Pulido) entre la producción y el consumo forma el entramado institucional que, como diferenciaciones especializadas del trabajo, constituye toda formación social. Como hemos señalado, las instituciones mantienen una relativa autonomía entre sí en cuanto que, por una parte, existen múltiples posibilidades de especialización y, por otra, el carácter diferido de estas permite diferentes ritmos y diferentes alternativas de ajuste a nuevas situaciones. Cada momento en el desarrollo de las relaciones institucionales establece las condiciones de posibilidad y, por consiguiente, los límites de los desarrollos posteriores, pero no determina inexorablemente los momentos

siguientes. No existen leyes de la historia que permitan predecir a partir de un momento considerado los cambios posteriores. Asimismo no es posible concebir las formas sociales sino como formas en cambio, en permanente transformación; todos los acontecimientos de un momento determinado son históricos en la medida en que son momentos de procesos de cambio y, por tanto, la mera descripción morfológica, basada, por ejemplo, en observaciones o en el hallazgo de vestigios, de determinadas prácticas como, por ejemplo, cazar, transportar las presas o compartir, por separado o como meras cadenas de acontecimientos particulares, no indica necesariamente la existencia de relaciones sociales. Solo tienen sentido como hecho social si se establecen las relaciones variables de unas en función de las otras como relaciones de intercambio, como prácticas complementarias llevadas a cabo a través del lenguaje. La historia, desde un punto de vista científico, consiste en la explicación de las transformaciones con base en las regularidades observadas en los procesos de cambio. La ciencia social, como toda ciencia, es histórica por naturaleza, estudia cambios en las relaciones en la medida en que las relaciones mismas solo pueden aprehenderse como cambios. La fragmentación de la ciencia social en diferentes disciplinas: economía, sociología, historia, antropología…, tiene más que ver con énfasis diferentes, con subdominios no siempre bien establecidos y con circunstancias concretas de la historia académica de la ciencia social que con una diversidad de objetos de estudio que permitan, legítimamente, un estatuto epistemológico diferenciado para cada una de ellas.

Como hemos dicho, el trabajo constituye una categoría social. No es reductible a esfuerzo o gasto fisiológico, aunque siempre lo incluye: el trabajo es siempre trabajo social y, por lo tanto, específicamente humano; siempre forma parte de relaciones de intercambio (ver al respecto el capítulo 7 sobre relaciones de intercambio). Implica una diferenciación de tareas, una especialización; implica, pues, conocimientos y destrezas. Precisa, para ser trabajo, de experticia o competencia. Cualquier trabajo puede situarse en un continuo entre esfuerzo y especialización; no es posible establecer una dicotomía entre trabajo manual y trabajo intelectual. Todo trabajo implica, necesariamente, esfuerzo y conocimiento. Por ejemplo, picar piedra es un trabajo que se encuentra más cerca del extremo esfuerzo que del extremo especialización, y diseñar un programa informático, al

revés, pero ninguno de los dos extremos es nunca cero. La diferenciación de tareas, a su vez, puede situarse en un eje especialización-fragmentación, lo que evita confusiones con el término "división del trabajo" que se ha utilizado indistintamente en ambos sentidos. En una cadena de montaje el trabajo está muy fragmentado respecto del producto final, es decir, se necesita la actuación de muchos individuos aplicando diferentes grados de esfuerzo-especialización; por ejemplo, en el diseño de un edificio se necesita un solo individuo o unos pocos con un alto grado de especialización. Cualquier trabajo puede situarse en un doble eje: esfuerzo-especialización y especialización-fragmentación.

La capacidad para participar en el proceso de trabajo como actividad social se adquiere en las relaciones con otros mediante la instrucción y el ejemplo; la adquisición de las destrezas y los conocimientos implicados, bien en situaciones reales de producción bajo la supervisión de otros, bien en situaciones simuladas estructuradas o como juegos, constituye lo que entendemos por educación. La educación es el proceso de capacitación de los individuos para participar en prácticas sociales significativas en la formación social correspondiente. La educación no consiste en la "interiorización" del mundo en forma de conocimientos "grabados" en los individuos, sino en la diversificación, en la participación cada vez mayor y más eficiente, en un mayor y más diverso número de prácticas sociales relevantes. De forma más o menos estructurada, mediante instituciones formales e informales, todas las sociedades cuentan con los mecanismos para incorporar a nuevos individuos a las prácticas socialmente significativas, especialmente a las implicadas en la producción de bienes y servicios. La educación es una condición necesaria para la reproducción de la fuerza de trabajo y, por tanto, para la reproducción de la formación social misma.

En la medida en que los objetos producidos y los propios bienes de la naturaleza adquieren sentido socialmente hablando, en cuanto que forman parte de determinadas prácticas sociales, el valor atribuido socialmente a los bienes y servicios producidos mediante el trabajo o a los bienes naturales es inseparable de las prácticas sociales de las que forman parte. Como señala Sahlins, la utilidad no es una cualidad del objeto (Shalins, 1976b) y solo puede

establecerse en relación con las prácticas de las que dicho objeto forma parte. Un mismo objeto puede tener diferentes valores en cuanto que forme parte de prácticas diferentes; una casa, nos dice Sahlins, no es un mero refugio, sino que es la choza de un campesino o el castillo de un noble, y siempre forma parte de relaciones socialmente definidas; en ocasiones, añadiríamos, es una mercancía si forma parte de prácticas comerciales. No existe, por un lado, un "valor de uso" fundamentado en la capacidad de ciertas propiedades naturales de los objetos de satisfacer ciertas necesidades "objetivables" ni, por otro, un "valor de cambio", considerado este como el valor propiamente social (Marx, 1859, 1867). El valor está siempre vinculado a las prácticas sociales de las que forma parte el objeto en cuestión y precisamente por eso brota del trabajo como practica articuladora de todas las relaciones sociales. Son las relaciones entre los individuos las que dotan de valor a los objetos. Al reducir Marx el trabajo a esfuerzo o gasto fisiológico y considerar solo "trabajo social" a la media aritmética de los tiempos de trabajo de la totalidad de los individuos productores y al reducir, como hemos visto, el valor de uso a las propiedades de los objetos, sustenta su teoría del valor en la idea de que el valor (considerado exclusivamente como valor de cambio) no es otra cosa que el esfuerzo, medido en tiempo, añadido a los objetos manufacturados, es decir, "cristalizado" en los objetos, y que los objetos, por tanto, se intercambian entre sí en proporción equivalente al trabajo invertido en su producción, al menos en situaciones puras de libre competencia mantenidas en el tiempo. La teoría marxista del valor-trabajo procede directamente de Ricardo (1817). Este autor, como se pone en evidencia en su célebre ejemplo del pescador de salmones y el cazador de ciervos que intercambian sus productos en proporción a las necesidades de reposición del gasto energético invertido por cada uno de ellos en la caza y la pesca de un ejemplar, respectivamente, parte de la base, sobre la que se construye la economía burguesa, de que los seres humanos son, en origen, productores individuales independientes que intercambian sus productos en una situación originaria "de mercado", teoría que ha dado lugar al mito de considerar el trueque como la forma más elemental de intercambio concebible, refutada por todas las evidencias empíricas disponibles (Moreno Feliu, 2011). Ricardo construye su teoría tratando de buscar un origen "objetivo" del valor, frente a los economistas de su época, que

trataban de fundamentarlo en la oferta y la demanda; en esta "objetivación materialista" radica, probablemente, el atractivo para Marx de la teoría ricardiana, sin observar que, a la postre, ambos enfoques toman como premisa el punto de vista individualista y racionalista que implica postular la existencia de un mercado para explicar cualquier tipo de intercambio.

La producción como relación entre los seres humanos y la naturaleza

La idea del trabajo como conjunto de prácticas complementarias que hacen posible tanto la supervivencia de los individuos y de la especie como la subsistencia de las relaciones institucionales fundadas en la diferenciación del trabajo, es decir, de la forma social, remite directamente a la idea de producción como la transformación de la naturaleza como consecuencia de dichas prácticas. La tierra no solo constituye la fuente de recursos que como medio ecológico provee de alimentos, abrigos, vías de comunicación, etc., al alcance de comportamientos meramente instrumentales, sino que se transforma simultáneamente en recurso productivo, en el sentido de que los bienes extraídos no son directamente consumidos por los individuos, sino que pasan a formar parte de un proceso de transformación incluso en sus formas más elementales, como transporte, almacenamiento, conservación, etc., y apropiación colectiva, previa a su uso, ya sea como bienes de consumo directamente vinculados a las necesidades de supervivencia o como bienes que forman parte de prácticas sociales determinadas incluidos aquellos que van a ser utilizados a su vez como medios de producción. De hecho, la tierra misma se transforma en medio de producción, se roturan campos y se acumula humus, se construyen caminos y puertos, etc. Estos cambios estructurales, a su vez, condicionan los desarrollos posteriores (Harvey, 2010). Se podría establecer una escala de durabilidad de los medios de producción, desde el gasto inmediato de combustibles, por ejemplo, a las distintas duraciones de herramientas y máquinas, la mayor duración de edificaciones e

infraestructuras menores y la duración, muchas veces secular, de infraestructuras mayores, como caminos y puertos. Diferencias significativas de durabilidad que condicionan la posibilidad de cambios y transformaciones y la frecuencia de necesidad y velocidad de los suministros. La reproducción, siempre en cambio, de los sistemas económicos se supedita a diferentes ritmos y posibilidades de transformación.

La producción es, pues, simultánea con las prácticas sociales, no las precede ni mucho menos las determina. En este sentido habla Polanyi (1957) de la economía incrustada (embedded) en las relaciones sociales. La producción no es el simple uso de los recursos naturales, sino su transformación mediante el trabajo especializado; las necesidades sociales de bienes y servicios, por tanto, no anteceden al trabajo, sino que aparecen en el mismo contexto y en simultaneidad con él. Tampoco, como pretende Marx, el desarrollo de las fuerzas productivas determina las relaciones de producción ni, como pretende la economía dominante, las necesidades, consideradas como un dato previo, determinan el proceso productivo (Baudrillard, 1969). Dice Polanyi (1925: 27) al respecto: “En el caso de las necesidades, por ejemplo, se hace, simplemente, como si estas fueran conocidas. Seguidamente, por precaución, se utiliza el consumo como sustituto de las necesidades reales, que en la práctica se dejan de lado, y se sustituyen las necesidades presentes por el consumo efectivo en un periodo pasado”.

No hay separación entre producción y “circulación”, “distribución” o cualquier otro nombre que se quiera utilizar para referirse a la apropiación y uso o consumo de bienes y servicios: es un falso debate tratar de establecer la prevalencia de uno u otro momento en un proceso único; toda formación social consiste en un sistema de producción, apropiación, uso o consumo inentendibles si no es en su unidad.

El concepto marxista de “modo de producción”, pese a la problemática separación entre fuerzas productivas y relaciones de producción, y la dependencia de las segundas respecto de las primeras constituyen un esfuerzo para analizar las relaciones sociales en términos de las relaciones económicas que las articulan

(Marx, 1857-1858, 1867). Sin embargo, presenta dificultades en su uso que es necesario delimitar. No vamos a entrar en el debate erudito acerca de si determinadas concepciones problemáticas de los modos de producción son atribuibles a Marx o al desarrollo del concepto por otros autores marxistas. Abordar críticamente la idea de modo de producción no tiene, en este escrito, el interés de participar en debate alguno en el seno del marxismo, sino delimitar la problemática de su uso y avanzar una propuesta alternativa que contribuya a un análisis más preciso de las relaciones implicadas en toda formación social.

En primer lugar, uno de los usos del término "modo de producción" parece referirse a una secuencia histórica de tipos de formación social. Las diferentes sociedades se clasifican conforme al modo de producción dominante. En este caso, el concepto aparece como una taxonomía clasificatoria, al margen de que se postulen o no relaciones de necesidad en la transición de unas a otras. Desde este punto de vista se han desarrollado modelos alternativos al planteamiento unilineal eurocéntrico consolidado por Stalin (Barceló, 1976), con mayor o menor fundamento, en los escritos de Marx y Engels, que, por otra parte, no resultan homogéneos ni carentes de contradicciones (Amin, 1972; Dhoquois, 1971; Godelier, 1964; Mellotti, 1972; Wolf, 1982). La tendencia ha sido añadir nuevos modos de producción según se encontraban formaciones sociales inclasificables en relación con los descritos hasta el momento.

En segundo lugar, "modo de producción" se presenta como una secuencia lógica. Cada modo de producción contiene en sí las contradicciones, en la forma de un conflicto entre clases antagónicas, que surgen cuando el desarrollo de las fuerzas productivas resulta incompatible con las relaciones de producción correspondientes a un estadio anterior. Dice Marx (Marx, 1859: 5): "En un estadio determinado de su desarrollo, las fuerzas productivas materiales de la sociedad entran en contradicción con las relaciones de producción existentes o —lo cual solo constituye una expresión jurídica de lo mismo— con las relaciones de producción dentro de las cuales se habían estado moviendo hasta ese momento. Esas relaciones se transforman de formas de desarrollo de las fuerzas productivas en ataduras de las mismas. Se

inicia entonces una época de revolución social".

Al siguiente estadio de desarrollo de las fuerzas productivas corresponden, a su vez, unas nuevas relaciones de producción. De este modo se establece la idea de una sucesión necesaria de los modos de producción. A cada uno de ellos corresponde un desarrollo posterior determinado hasta llegar al "modo de producción capitalista" que constituye, por así decirlo, la condición necesaria para llegar al socialismo. El capitalismo provee de un desarrollo tal de las fuerzas productivas que alumbra la posibilidad de la aparición de una sociedad sin clases (Marx, 1859).

Diversos autores han ensayado soluciones a los problemas planteados por esta concepción de los "modos de producción" tanto dentro como fuera del marxismo, en ocasiones criticando abiertamente la concepción de Marx y en otras atribuyendo los errores a una mala interpretación posterior y pretendiendo interpretar "correctamente" los textos marxistas.

En esta última línea, Samir Amin (1972) separa nítidamente los conceptos de "modo de producción" y "formación social" como niveles diferentes de abstracción. Las formaciones sociales estarían constituidas por diferentes modos de producción, siendo uno de ellos dominante y otros subordinados. El planteamiento de Amin permite representar los modos de producción subordinados no como anomalías o residuos, sino como elementos con función en una formación social concreta.

Otros autores, como Godelier y Mellotti, han propuesto secuencias multilineales (Godelier, 1964; Mellotti, 1972). Los debates habidos en relación con el "Modo de Producción Asiático" (Soffri, 1969) o a la transición del feudalismo al capitalismo (Sweezy et al., 1967) ejemplifican diversas soluciones en la dirección de criticar la linealidad implícita en la consideración de la secuencia europea esclavismo-feudalismo-capitalismo como la secuencia universal. Al mismo tiempo se alejan de la idea de una sucesión necesaria de los modos de producción.

Wolf (1982), desde un marxismo más heterodoxo, propone tres modos de producción: uno basado en el parentesco, otro tributario y un tercero capitalista, de los que dice expresamente que no

permiten clasificar sociedades. Como para Amin (1972), los modos de producción se combinan. Meillassoux (1975), por su parte, considera que los modos doméstico y comunitario están siempre presentes en todas las formaciones sociales de forma necesaria. Señala que las unidades domésticas constituyen la base de cualquier modo de producción en la medida en que es en ellas, y solo en ellas, donde se reproduce la fuerza de trabajo.

Frente a los intentos de elaborar categorías clasificatorias de las formaciones sociales, sean modos de producción, formas de gobierno, tipologías jurídicas u otras cualesquiera, proponemos un modelo que permita llevar a cabo un análisis funcional de las relaciones sociales. El concepto de complementación mediante el intercambio como categoría definitoria de lo social nos lleva a intentar proponer una taxonomía de modos de complementación que permita describir las complejas relaciones que constituyen una formación social. Los modos de complementación constituyen tipos de relaciones funcionales elementales que, combinados, permiten describir sistemas económicos y, consiguientemente, las relaciones de poder y sanción que los organizan y delimitan. El énfasis se pone en el análisis de caso único de los fenómenos históricos mediante categorías universales en oposición a elevar los fenómenos históricos a categorías universales que, a su vez, constituyan el molde al que tiene que ajustarse cualquier formación social históricamente identificada.

Llamaremos modos de complementación a las categorías que describen tipos de articulación de las relaciones sociales con base en las prácticas interindividuales de intercambio que se combinan en diferentes sistemas económico-políticos de forma diversa y compleja. No se establece entre ellos ninguna sucesión necesaria, aun cuando los modos más complejos precisan de la presencia simultánea de los más elementales, es decir, la presencia de un modo de complementación permite la aparición de un modo más complejo, pero no la determina. Pueden identificarse, en principio, hipotéticamente, factores probabilizadores de la aparición de un modo de complementación más complejo a partir de la presencia previa de los más elementales.

Distinguimos tres modos de complementación que llamaremos:

complementación central, segmentaria y equivalencial.

El modo de complementación central, en su forma más elemental, que llamaremos directa, se configura exclusivamente como especialización del trabajo. Determinados individuos producen, como hemos señalado, diferentes bienes y servicios complementarios, y el grupo en su conjunto se apropia de los bienes o disfruta de los servicios producidos. No existe una correspondencia necesaria entre la aportación y la apropiación; implica siempre asimetría entre las aportaciones y presencia de individuos no productores. Es la forma del llamado modo de producción doméstico (Meillassoux, 1975; Sahlins, 1974) del oikos aristotélico (Aristóteles, 2008). Los bienes cambian de manos verticalmente, desde las diferentes producciones especializadas e insuficientes cada una de ellas al conjunto de la comunidad al que, a su vez, también pertenecen los individuos productores. No hay circulación horizontal de bienes entre individuos; los bienes no se intercambian. La apropiación directa se produce en el seno de un solo grupo y los bienes y servicios están a disposición de todos, siempre bajo las contingencias de poder y sanción correspondientes. La apropiación indirecta se da entre grupos relacionados a su vez entre sí por otras formas de complementación, y en ella median determinados individuos o instituciones que distribuyen los bienes en función de las necesidades de las unidades familiares o los emplean en actividades o medios de producción comunes. Implica dos o más momentos de apropiación. Esta forma indirecta distributiva podemos identificarla, en su manifestación más elemental, en las jefaturas o cacicatos tribales. La complementación indirecta implica la distribución desde uno o más centros (el centro ya no es la comunidad en su conjunto) y, por tanto, una especialización del trabajo consistente en la distribución misma de bienes y servicios. Aun cuando en la complementación central indirecta los bienes cambian de manos en dos momentos: la circulación sigue siendo vertical.

En los modos de complementación central directa las relaciones interindividuales son siempre relaciones interpersonales y, por tanto, las instituciones son instituciones informales. Consecuentemente, el poder es siempre poder por capacidad, pues se fundamenta en la aportación y no existe límite a las posiciones

de poder posibles en un momento dado. Existen tantas plazas de poder en el seno del grupo como personas capaces de ejercerlo en el caso de la complementación central directa, pero la indirecta acota el número de posibles individuos poderosos (Fried, 1967). Esta afirmación no implica necesariamente una secuencia histórica, sino que hace referencia a cómo se distribuye el poder en una comunidad considerada en función de las formas de complementación.

En las formas indirectas de complementación central aparecen uno o más centros secundarios. Los bienes siguen cambiando de manos verticalmente en un múltiple proceso: productores-comunidad, comunidad-centro, centro-comunidad. Implica un excedente sobre las necesidades inmediatas. Su forma más elemental la vemos en las jefaturas tribales. La reversión de bienes a la comunidad puede tomar la forma de bienes para uso de los miembros de la comunidad (o de parte de ella, por ejemplo, de los más necesitados) o la forma de infraestructuras, defensa, etc., como bienes y servicios de uso colectivo. Los puestos de poder ya están limitados a unos pocos individuos. Parte del excedente se destina al propio funcionamiento de las instituciones de poder. Los individuos poderosos pueden apropiarse privilegiadamente de una parte de ese excedente. Los puestos de poder son menos que los individuos capaces de ejercerlos. El poder se fundamenta en la distribución (Shalins, 1968).

La posibilidad de conservar alimentos, la necesidad de infraestructuras (por ejemplo, graneros), el crecimiento poblacional, la aparición de medios de producción colectivos, etc., son posibilitadores de la transición de formas simples a formas complejas de complementación central. Sin embargo, no siempre tiene que haber una transición de formas simples a complejas, ya que a veces nuevas formas centrales pueden venir impuestas (por ejemplo, sistemas tributarios implantados por otras comunidades, como es el caso más frecuente de aparición de formas tipo “asiático”); el Estado de Bienestar, por ejemplo, no es tampoco una evolución de formas centrales originarias y para su aparición hace falta la existencia previa de un capitalismo avanzado.

Esta forma central es, pues, funcionalmente básica. De un modo u

otro siempre está presente. En última instancia los alimentos llegan a la boca de las personas, bajo cualquier formación social en las unidades familiares, mediante un mecanismo de tipo central. La "reciprocidad" de Polanyi, la "reciprocidad general" de Sahlins o el "modo de producción basado en el parentesco" de Wolf no son como estos autores plantean la forma elemental o primera. Plantearlo así es todavía una contaminación por la idea individualista que explica las relaciones sociales a partir de transferencias horizontales de bienes entre individuos.

En el modo de complementación segmentario el intercambio de bienes y servicios se produce mediante relaciones de correspondencia entre prácticas sociales establecidas por costumbre. No se establece una tasa de intercambio entre bienes y servicios, sino una correspondencia entre prácticas que implican la entrega de bienes o la prestación de servicios. Los favores, los regalos, las relaciones descritas por Mauss como el "don" (Mauss, 1925) o las prácticas implicadas en la "hospitalidad" (Service) constituyen ejemplos de prácticas de complementación segmentaria. El modo segmentario se corresponde, en gran medida, con lo que Sahlins llama "reciprocidad general" (Sahlins, 1974). En el caso de la hospitalidad, por ejemplo, los viajeros son atendidos por el huésped en sus necesidades de abrigo, protección, alimento, etc. Cuando el huésped se convierta en viajero será atendido por otros del mismo modo no necesariamente por las mismas personas a la que él hospedó, pues no existe equivalencia alguna entre los bienes; por ejemplo, entre alimentos que se entregan o servicios que se prestan y los que cualquier individuo prestará a su vez. No existe tampoco balance alguno entre las veces que fue huésped u hospedado, etc. Los bienes circulan horizontalmente entre individuos o grupos segmentarios, pero dicha circulación no es el producto de un intercambio de bienes, sino de una correspondencia entre prácticas sociales. Frente a la concepción utilitarista, incluso la circulación horizontal de bienes entre individuos en su forma elemental no aparece como intercambios de objetos por objetos, por ejemplo, como trueques, sino que se imbrica en las relaciones interpersonales entre individuos. Las relaciones interindividuales se mantienen en el plano de relaciones interpersonales. Las relaciones de poder se articulan en torno a la distribución y, por lo tanto, las relaciones segmentarias suponen la existencia simultánea de relaciones de tipo

central, tanto directas como indirectas.

En el modo de complementación equivalencial se establece una relación de intercambio entre bienes y servicios. Los bienes o los servicios se enfrentan entre sí como comparables y se intercambian mediante tasas equivalentes. El intercambio equivalencial se presenta de dos formas que se corresponden con la diferenciación establecida por Polanyi (1957) entre comercio y mercados formadores de precios. En el primer caso, la tasa de equivalencia se establece por acuerdo entre las partes, aparece originariamente como comercio entre formaciones sociales diferentes. La relación de intercambio acordada solo se aplica a intercambios particulares y, aunque a veces puede mantenerse como costumbre o estipularse prescriptivamente, no afecta necesariamente a las transacciones con otras partes ni establece un sistema general de equivalencias entre bienes. En el segundo caso, el de los mercados formadores de precios, la tasa de intercambio se establece como consecuencia de las relaciones de oferta y demanda, la competencia entre vendedores y entre compradores, etc., es decir, las propias relaciones de compraventa de bienes y servicios tienden a fijar los precios. A pesar de ello, esta determinación de los precios por el mercado puede verse alterada por situaciones de monopolio sobrevenidas como consecuencia de la capacidad de algunos individuos para producir bienes o prestar servicios que otros no pueden o no saben producir, o por hacerlo con costes reducidos como consecuencia de la producción masiva, la disposición de medios de producción en exclusiva, etc., o, en ocasiones, por disponer de privilegios para producir sancionados por el poder, como en el caso de los gremios medievales. Los mercados formadores de precios tienden a establecer relaciones de equivalencia entre cualquier objeto y bajo cualquier transacción. Bajo el mecanismo de mercado, las relaciones interindividuales adquieren un carácter estrictamente impersonal. Podríamos decir que el comercio, como transacciones acordadas, implica una sucesiva formalización de las instituciones conforme las tasas de intercambio se hacen más uniformes entre diferentes formaciones sociales, los comerciantes incrementan el número de transacciones por cuenta propia y, principalmente, aparecen medios de cambio (dinero) que permiten comparar mercancías entre sí. Conforme se formalizan las relaciones entre los objetos y los mercados ocupan

mayor espacio respecto del total de los bienes intercambiados, las relaciones sociales se presentan a los individuos bajo las relaciones de mercado; como dependientes de los objetos intercambiados, el valor aparenta ser una propiedad de los objetos, como demostró Marx en uno de sus más brillantes textos, el capítulo de El Capital dedicado al "fetichismo de la mercancía" (Marx, 1867).

El intercambio comercial puede incluir consideraciones, a la hora de fijar la relación de intercambio, diferentes a la mera fijación de equivalencias (por ejemplo, establecer los precios de un producto más baratos a cambio de un acuerdo militar). A lo largo de las relaciones mercantiles, determinados bienes adquieren el carácter de bienes de referencia y nace el dinero. Sin embargo, puede haber intercambios sin que medie dinero. Cuando se usa dinero en relaciones mercantiles podemos aplicar la fórmula de Marx (1867) M-D-M.

En forma mercantil es necesario que una cierta cantidad de individuos o grupos oferten o demanden bienes. Una subasta es un ejemplo de un oferente y varios demandantes; las ofertas de presupuestos por una obra, por ejemplo, ejemplifica el caso de varios oferentes y un demandante. En general, se dan ambas situaciones: varios oferentes y varios demandantes (Polanyi, 1957). Los precios se fijan como consecuencia de la competencia entre oferentes o entre demandantes. Salvo en formas muy elementales de mercado es necesario el uso de dinero, momento en que entra en vigor la formula D-M-D' de Marx. Pasamos de la economía a la "crematística", en términos aristotélicos (Aristóteles, 2008).

La especialización en el comercio de individuos o grupos (a veces formaciones sociales enteras), la aparición de relaciones de comercio interior en las formaciones sociales, la generalización del uso del dinero, la progresiva especialización del trabajo y la aparición de los oficios, etc., son factores probabilizadores de la progresión del comercio al mercado.

El dinero consiste en un sistema de equivalencias que permite comparar los bienes entre sí (Aristóteles, 2008). Aun cuando este sistema de equivalencias no ha sido siempre universal, como es el caso del dinero moderno, históricamente el dinero ha sido utilizado como tal solo en determinadas prácticas o dentro de determinados

grupos (Dalton, 1965; Moreno, 1991). Las relaciones de intercambio equivalencial dan a los bienes sentido como mercancías, independientemente de los usos de esos mismos bienes en cualquier otra relación social de la que formen parte. El dinero no es, necesariamente, un objeto utilizado como medio de cambio, aun cuando, en ocasiones, un tercer objeto representa la relación de equivalencia correspondiente. Esto no sucede como consecuencia de propiedad alguna de ese tercer objeto como substancia, sino por convención. Aun cuando las propiedades físicas de ciertos objetos puedan favorecer su uso como dinero, su homogeneidad, maleabilidad, portabilidad, durabilidad etc., la escasez y la ausencia de usos cotidianos y, sobre todo, directamente relacionados con la supervivencia favorecen también el uso de un objeto como dinero. Basta una "contabilidad", por elemental que sea, para poder hablar de dinero desde un punto de vista funcional. Como hemos señalado, el valor de un objeto es inseparable de sus usos, pues ningún objeto posee un valor absoluto; no puede, por tanto, establecerse una medida del valor independientemente de las prácticas de las que el objeto forma parte. El dinero no es una unidad de valor ni una escala para medir el valor de bienes o servicios: las mercancías no se comparan con el dinero, sino que se comparan entre sí mediante el dinero. Es un patrón descriptivo de la proporción en la que los seres humanos intercambian bienes equivalencialmente, es decir, cambian bienes por bienes.

Cuando se utilizan objetos como dinero, este no pierde su uso como patrón de la proporción en que se producen los intercambios de bienes, pero añade el de servir como mediador de estos: ahora se intercambia dinero por bienes y, de nuevo, bienes por dinero. Conservar su uso como patrón es, precisamente, lo que posibilita su uso generalizado como medio de cambio en múltiples transacciones. El dinero-objeto permite un diferimiento espacio-temporal casi absoluto de los intercambios de mercancías y prescindir de cualquier coincidencia de intereses entre los individuos que llevan a cabo el intercambio (Galbraith, 1975). Los intercambios de dinero por bienes o de bienes por dinero suponen siempre relaciones impersonales entre individuos, independientemente de que estos mantengan entre sí relaciones personales o no. Simmel (1900) atribuye al dinero el ser la causa principal de la despersonalización de las relaciones humanas. Es precisamente el carácter convencional

del dinero lo que permite su uso con independencia de cuáles sean las relaciones entre los individuos y de cuáles sean la situaciones en las que se intercambia.

La moneda constituye una forma particular de dinero-objeto, pues se trata de un dinero autorizado por las instituciones políticas. Mediante un troquel se garantiza la cantidad de metal precioso que contiene cada una de ellas y, de este modo, el poder político puede intervenir en la economía de forma indirecta, al menos, de dos modos: por una parte, regulando el flujo de dinero circulante, y por otra, modificando la ley o cantidad de metal precioso realmente contenido en cada moneda. La disminución del metal que realmente contiene la moneda no altera su capacidad para utilizarse como medio de cambio mientras se acepte de forma generalizada su valor nominal en una determinada área de intercambio. Sin embargo, con más facilidad, crea problemas a la hora de intercambiarlo con monedas procedentes de diferentes formaciones sociales. Ya en las ferias medievales aparecieron cambistas que se ocupaban de asegurar los intercambios de divisas en su valor real, es decir, en el del metal realmente contenido en cada una de ellas (Pirenne, 1933), dando así origen al mercado de divisas. Divisas de igual valor nominal se intercambiaban en proporciones diferentes.

El uso generalizado del dinero como medio de cambio permite, a su vez, su uso fuera de los intercambios particulares. Se usa como medio de pago precisamente porque el receptor podrá, a su vez, intercambiarlo por bienes o servicios. Este uso del dinero como medio de pago, por ejemplo, de tributos, contribuye poderosamente a la extensión del uso del dinero a un número cada vez mayor de intercambios interindividuales. Las formas de complementación centrales y segmentarias se subordinan y ceden espacio a las formas equivalenciales. El paso en el sistema feudal del cobro en especie al cobro en dinero de los tributos, por ejemplo, fue un factor decisivo para la transición al capitalismo.

Finalmente, los compromisos de pago pueden utilizarse como dinero. El papel moneda cumplió esta función hasta la supresión del patrón oro. Pagarés o letras de cambio, por ejemplo, constituyen documentos de compromiso de pago que, a su vez, pueden circular como dinero. El uso de compromisos de pago como medio de

cambio permite emitir una mayor cantidad de dinero que la que podría respaldarse en metálico o con bienes de cualquier tipo. Cuando una institución financiera presta dinero no solo "vende" el uso del dinero durante un tiempo a cambio de un interés, sino que, a su vez, convierte en dinero la deuda reconocida. Se crea un mercado del dinero que lo hace funcionar como mercancía y como medio de cambio y patrón de comparación simultáneamente; el dinero circulante se multiplica de este modo, independientemente de la riqueza real producida mediante el trabajo humano. Estos dineros "derivados" se independizan relativamente de las instituciones políticas produciendo, por decirlo así, focos de poder independientes y difícilmente identificables. La posibilidad de producir se subordina, cada vez más, a los poderes financieros, al tiempo que estos se hacen progresivamente más autónomos de la producción efectiva de bienes y servicios.

Mantenimiento y reproducción de la capacidad productiva

La característica esencial de una formación social para ser considerada como tal y no como una configuración social coyuntural es su capacidad para mantenerse y reproducirse siempre de forma cambiante, constituyéndose de este modo en el medio social al que se incorporan nuevas generaciones de individuos. Los nuevos individuos incorporados no han participado en la constitución del entramado institucional, sino que se incorporan a este, por así decirlo, ingenuamente, y no se percibe por las nuevas generaciones como un medio construido convencionalmente, sino como "el medio" en primera instancia que, como cultura, condicionará su percepción del mundo tanto natural como social (Ribes, 1992; Berger y Luckmann, 1967).

La reproducción de una formación social, siguiendo el hilo argumental que fundamenta las relaciones sociales y su complejidad institucional en el trabajo, no es otra cosa que la reproducción de su capacidad productiva y, con ella, de las instituciones informales y

formales que la componen como especializaciones del trabajo. El concepto de reproducción como categoría de lo social no se reduce al mantenimiento y la reproducción de los individuos como fuerza de trabajo, sino al mantenimiento y reproducción del conjunto de su capacidad productiva, es decir, de sus relaciones de complementación. La reproducción no lo es de una especie sino de una cultura.

Un grupo de homínidos, aislado de otros grupos, desplazándose continuamente y recolectando alimentos (vegetales, insectos o pequeños animales, carroña…), utilizando o, incluso, fabricando instrumentos, cooperando en las tareas de recolección, defensa o cuidado de las crías, consumiendo en común, comunicándose entre sí mediante gestos o fonaciones complejas, no constituiría una forma social. En todo caso, si la hipótesis de un grupo así es plausible, conformaría una forma avanzada de relaciones ecológicas, de interconductas instrumentales en situación, como hemos visto en el capítulo anterior. Un grupo así contendría la posibilidad de efectuar el salto hacia formas sociales bajo ciertas condiciones. La identificación a través de vestigios de las prácticas que hemos descrito no asegura la existencia de relaciones sociales, sino que las mismas morfologías pueden darse bajo relaciones funcionales diferentes. Para hablar propiamente de relaciones sociales es necesario identificar relaciones complementarias de intercambio y, por tanto, convencionales, a las que las relaciones ecológicas quedarían subordinadas. La especialización del trabajo, como hemos señalado, es el factor crítico de la transición de formas ecológicas de relación a formas sociales. Podemos pensar que a lo largo del proceso de hominización se produjeron relaciones específicamente sociales que no llegaron a consolidarse, avances y retrocesos. La aparición de relaciones sociales elementales en el seno de un grupo, como debió ocurrir, con seguridad, en las fronteras de la hominización, no nos autoriza a hablar estrictamente de una formación social.

Una hipotética banda aislada de individuos cazadores y recolectores, una horda, estaría organizada socialmente, constituiría una forma social, en el sentido de que presentaría en su seno una incipiente especialización del trabajo, pero difícilmente podría asegurar la continuidad transgeneracional. Por una parte, vería

alterada críticamente con mucha facilidad la relación entre productores y no productores, lo que pondría en serio riesgo la viabilidad del grupo. A su vez, no podría garantizar una proporción de mujeres suficiente para asegurar la reproducción del grupo y la incorporación de nuevas generaciones que le dieran continuidad (Meillassoux, 1975). Para hablar con propiedad de una formación social deben darse unas condiciones razonablemente estables de mantenimiento y reproducción de la capacidad productiva. Los ciclos productivos deben, por así decirlo, engarzarse unos con otros, y cada ciclo debe contener las condiciones de posibilidad del ciclo siguiente, así como la posibilidad de incorporación de nuevos individuos a la producción y, finalmente, la substitución generacional de la totalidad de los productores. Cada momento de la producción está, en las formaciones sociales estrictamente hablando, en deuda con un momento anterior. Formas institucionales de organización social, conocimientos, técnicas, herramientas o infraestructuras constituyen los elementos que garantizan las condiciones que aseguran la continuidad de los ciclos productivos.

En la producción basada en la caza y recolección, los ciclos son relativamente más independientes unos de otros que, por ejemplo, en la producción agrícola, que precisa de infraestructuras (tierra roturada y abonada, sistemas de riego, etc.) y produce, a su vez, medios de producción indispensables para la reproducción del ciclo (vástagos, semillas, etc.). En la producción industrial hay mayor dependencia entre ciclos que en la agrícola y así sucesivamente. Conforme la producción es más compleja y diferida en tiempo y espacio, más se aleja la posibilidad de reiniciar ciclos productivos partiendo de cero. Las relaciones de producción capitalistas necesitan el dinero para su reproducción, y resulta impensable el inicio de ciclos productivos independientes de ciclos anteriores.

Cuanto más dependiente se hace la producción de los ciclos anteriores, es decir, de la naturaleza transformada a través del trabajo, las relaciones sociales más se independizan relativamente de los cambios ambientales. La menor sensibilidad a las variaciones ecológicas posibilita una mayor estabilidad de los sistemas sociales y, con ello, su mantenimiento en el tiempo. Esta menor sensibilidad a las variaciones ecológicas implica una mayor subordinación de las

relaciones ecológicas interindividuales (Ribes y Pérez-Almonacid, 2012) a las relaciones propiamente sociales, permitiendo la reproducción intergeneracional de estas últimas como relaciones institucionales.

La estabilidad de una formación social requiere condiciones como las que se dan en las sociedades comunitarias que permiten, mediante formas diversas de estructuración de los intercambios sexuales, tanto la redistribución de los individuos en las unidades productivas como la reproducción del conjunto de la comunidad, al tiempo que una mayor complejidad institucional, incluyendo la aparición de instituciones formales conforme las relaciones se van haciendo anónimas según el crecimiento demográfico y la distancia entre individuos. La familia, como unidad de producción y consumo, y el parentesco, y las relaciones de intercambio sexual y de jerarquización en función de la descendencia no se constituyen pues en continuidad con la reproducción biológica como especie (aunque, naturalmente, la incluyen), sino que constituyen las formas sociales que estructuran una formación social; “parentesco” y “familia” son los nombres que reciben estas instituciones que no pueden considerarse como formativas de lo social, previas a lo social, sino como forma de las relaciones sociales inseparables de su desarrollo y evolución. La concepción de Marx y Engels de la familia como forma natural originaria, como dato extrasocial, sobre la que surgen las relaciones sociales ha sido criticada por numerosos autores (Meillassoux, 1975; Mellotti, 1972).

Una formación social comunitaria podemos verla como un entramado de relaciones simultáneas entre unidades simples de producción doméstica estructuradas doblemente, a su vez, por territorio (aldeas o campamentos) y parentesco. Las relaciones de intercambio tienden a formalizarse y a despersonalizarse en función de una mayor lejanía territorial y una mayor distancia en el parentesco (Sahlins, 1968), y, de forma más evidente, entre formaciones sociales diferentes. Difícilmente podríamos hablar de una formación social históricamente significativa si no pudiéramos identificar en ella las tres formas de complementación que hemos descrito, al menos hasta el nivel de los intercambios equivalenciales acordados o “comerciales”. La aparición de relaciones de mercado es, probablemente, más tardía.

La especialización del trabajo, incluso la más elemental, produce tipos de relación diferentes en cada una de las actividades productivas, es decir, el proceso de producción no se diferencia en actividades equiparables, sino que presenta ciertas asimetrías tanto en las aportaciones de bienes y servicios como en los desarrollos institucionales correspondientes a cada una de ellas. La división entre recolectores (mujeres), probablemente debido a la necesidad de mantenerse cerca de la crías, y cazadores (hombres) como forma elemental de diferenciación sexual del trabajo es un ejemplo de ello.

Examinemos las diferencias entre ambas actividades productivas. Las recolectoras aportan, con diferencia, la mayor parte de la dieta de la comunidad (Meillassoux, 1975; Service, 1966); la recolección puede ser una actividad solitaria o circunscrita a las mujeres de una única unidad doméstica, y requiere de una tecnología elemental y, llamémosle así, pacífica. Los productos recolectados se consumen en su mayor parte dentro de la unidad familiar, aunque una parte pueda distribuirse entre familias necesitadas a través de un centro, lo cual puede ocurrir con frecuencia, puesto que la producción familiar fracasa con facilidad (Sahlins, 1974). En sus formas más elementales, todos los productos recolectados son similares, puesto que se recolectan en espacios muy cercanos; salvo algún hallazgo ocasional de bienes raros y deseables, no hay necesidad de intercambios equivalenciales entre diferentes unidades domésticas. Por su parte, los hombres cazadores aportan una parte menor de la dieta de la comunidad, aun cuando los bienes aportados puedan constituir bienes más deseables debido, precisamente, a su menor frecuencia de disponibilidad. La actividad de la caza requiere de cooperación en grupos mayores formados por individuos pertenecientes a diferentes unidades domésticas y subespecializaciones complejas de las prácticas implicadas, con lo que se favorece la aparición de individuos expertos en una u otra tarea con prestigio o carisma (Weber, 1922). Las técnicas y las herramientas son más complejas que las de las recolectoras, y pueden aparecen especializaciones en la producción de herramientas. La diferencia más importante respecto de la recolección es que la llegada de los bienes producidos a las unidades familiares se da mediante relaciones de complementación central indirecta: se distribuye desde un centro y muchas veces se

consumen en común por toda la aldea en fiesta, banquetes y diversos rituales. La propia complejidad de la actividad cazadora y de la distribución a que da lugar articula la totalidad de las relaciones sociales del grupo, incluidos los individuos recolectores, y da lugar a formas de poder político, sin olvidar que son individuos armados y se ocupan, a su vez, de la defensa. Las jefaturas surgen entre los cazadores y se fundamentan en la distribución: aparecen individuos especializados en distribuir, es decir, jefaturas. La redistribución es la jefatura, afirma Sahlins (1968). El jefe no solo distribuye bienes procedentes de la caza, sino también los excedentes de la recolección, pues gestiona los almacenes comunes de alimentos. Esta podría ser una explicación de la preeminencia del poder masculino, no fundamentado en una mayor aportación al grupo, sino en una mayor complejidad de su articulación institucional.

Las jefaturas constituidas sobre la distribución pueden deshacerse tan pronto como fracasen en garantizar la subsistencia del grupo, aun cuando el jefe o una estructura de jerarquías, si la organización es más compleja, gocen de ciertos privilegios o, incluso, de ventajas económicas. Aunque pueda generar ciertos mecanismos para mantenerse en el poder, como formar un partido, rodearse de individuos que le apoyan a cambio de ciertas ventajas o ejercer cierta amenaza coercitiva, su mantenimiento será difícil y mucho más improbable la reproducción de un grupo dominante consolidado como clase social (Sahlins, 1968). Para ello, para la aparición de una clase social consolidada y con capacidad para reproducirse transgeneracionalmente, no es suficiente el dominio sobre la distribución de bienes y servicios. Para hablar de una clase social propiamente dicha, el grupo dominante debe dominar también los medios de producción y hacer depender de su dominación la posibilidad de producir. Debe depender de ella, por tanto, la posibilidad del engarce del que hablábamos antes entre ciclos productivos consecutivos. En las sociedades de clase, la comunidad no puede producir ni, por tanto, subsistir si no es en dependencia de la clase dominante. La clase así establecida constituye, en cierto modo, otra comunidad, una comunidad que, a su vez, explota a otra o a otras. De hecho, históricamente ha sido más frecuente la formación de clases a partir de invasiones de unas comunidades por otras mediante el dominio militar que por

evolución de las jefaturas surgidas en las formaciones sociales segmentarias (Amin, 1972; Godelier, 1964; Meillassoux, 1975).

En las sociedades tributarias, un grupo diferenciado de las comunidades campesinas domina los medios de producción, especialmente las grandes infraestructuras que permiten producir a diferentes comunidades (Godelier, 1964; Wittfogel, 1957), que quedan, de este modo, subordinadas a un poder central. El mecanismo de explotación de las comunidades campesinas por parte de la clase dominante consiste en la extracción del excedente, posibilitado, a su vez, por el incremento de la capacidad productiva que permiten medios de producción centralizados e inmanejables por cada una de ellas por separado. La dependencia del poder central le permite extraer mediante tributos una riqueza mayor que la necesaria para el mantenimiento y desarrollo de las infraestructuras que la hacen posible. El tributo puede serlo en tiempo de trabajo, en especie o, en ocasiones, en dinero si existen mercados que permitan realizar en numerario el excedente por parte de las comunidades campesinas. La clase dominante comercia con los bienes extraídos y asegura su propia protección y reproducción mediante la creación de una burocracia que incluye fuerzas armadas e incrementa la riqueza personal de sus miembros. El sistema económico tributario constituye una forma de complementación central indirecta que subordina necesariamente formas centrales directas e indirectas, formas segmentarias y, en ocasiones, formas equivalenciales de complementación, tanto comerciales como mercantiles. El mantenimiento y la reproducción de la fuerza de trabajo quedan aseguradas en el seno de los sistemas económicos de las comunidades campesinas. La clase dominante no precisa remunerar el trabajo, sino que se limita a extraer el tributo y a asegurar el mantenimiento y el desarrollo de los medios de producción. Solo en el caso del tributo en trabajo y cuando los trabajadores son alejados geográficamente de sus comunidades de origen se hace necesaria una remuneración que asegure el mantenimiento de la fuerza de trabajo mientras dure el alejamiento (Meillassoux, 1975).

Si las relaciones de poder en las sociedades comunitarias nacen de las relaciones sociales y aparecen como especializaciones del trabajo, en las sociedades de clase se hacen exteriores, es decir,

dominan las relaciones comunitarias desde fuera. La aportación deja de ser el fundamento del poder y este se ejercita indirectamente como consecuencia del control sobre los medios de producción. La clase dominante se aliena respecto de la comunidad y, en cierto modo, se constituye como "otra cosa". Determina la posibilidad misma de producir y la posibilidad de subsistencia de la comunidad, y por esta razón condiciona decisivamente la distribución de bienes y servicios. Una distribución asimétrica de bienes y servicios no es condición suficiente para hablar de diferenciaciones de clase, y para establecer la existencia de clases sociales es necesario que esta distribución asimétrica se dé como consecuencia del dominio sobre el proceso productivo mediante el control de los medios de producción por parte de un grupo que a su vez sea capaz de mantenerse y reproducirse como tal.

La apropiación de un medio de producción es, indudablemente, una forma de dominio sobre este, pero no la única. Es indiferente si se posee o no la tierra o si se tiene la capacidad para regular el flujo de agua que llega hasta ella. El capitalista financiero, por ejemplo, no posee medios de producción, pero tiene la capacidad de decidir quiénes y bajo qué condiciones pueden poseerlos. Al tiempo, es necesario diferenciar posesión de propiedad. Ambos conceptos pertenecen a diferentes niveles de análisis y no pueden oponerse o compararse entre sí. Posesión es una categoría de intercambio, y hace referencia a la apropiación de un bien por parte de uno o más individuos. Propiedad es una categoría de sanción, y hace referencia a los usos permitidos para un bien poseído, entre los cuales cumple un papel decisivo la posibilidad de enajenarlo, es decir, de intercambiarlo por otros bienes. La propiedad privada es un fenómeno inseparable de la mercancía en la medida en que para que un bien funcione como tal su posesor debe tener reconocido un derecho sobre el mismo totalmente separado de cualquier uso particular; un derecho absoluto que le permita no solo su enajenación, sino también su retención fuera de cualquier uso o, incluso, su destrucción (Harvey, 2010).

Las estructuras políticas, como instituciones especializadas en la organización de la producción y apropiación de bienes, existen antes que las sociedades de clase. Las clases dominantes ocupan estas estructuras o las subordinan a nuevas estructuras superiores.

El Estado, por tanto, no nace como un instrumento de dominación de clase (Bourdieu, 2012; Poulantzas, 1978), sino de la organización de las relaciones de producción. La clase dominante establece su dominación sobre las estructuras estatales como condición para su propio mantenimiento y reproducción. Es dominando la organización social como logra el control sobre el proceso productivo y lo explota a su favor. Es así como el poder se reifica y se convierte en un "poder desde fuera", un poder que, como hemos dicho, no brota del seno mismo de las relaciones sociales, sino que las domina externamente. Esta externalización de las relaciones de poder no sería posible sin el control previo de la posibilidad de producir mediante el dominio sobre los medios de producción.

A partir de ese momento las sanciones, la determinación de lo permitido y no permitido, de lo obligatorio y de las consecuencias de los incumplimientos se establecen y se dictan desde la clase dominante. Se legisla y nacen instituciones encargadas de determinar los incumplimientos y aplicar las consecuencias. Si en las sociedades comunitarias las sanciones y las consecuencias de los incumplimientos son internas a las relaciones sociales e inseparables de ellas (Malinowski, 1926), es decir, se dan como costumbres, ahora se establecen externamente y quedan separadas de las relaciones mismas (véase el capítulo 9 sobre relaciones interindividuales de sanción).

Otro fenómeno que acompaña a las sociedades de clase es que los límites del tiempo y del esfuerzo dedicados a las actividades directamente productivas tienden a desaparecer. En una sociedad comunitaria, la producción se acompasa con las necesidades, cuando se alcanza la satisfacción de las necesidades de subsistencia se detiene el proceso productivo (Sahlins, 1974). Hay más tiempo libre y mayor posibilidad de aparición de relaciones institucionales extendidas entre las prácticas que podríamos considerar indispensables para la subsistencia de la comunidad. La clase dominante, situada al margen de las relaciones comunitarias, está interesada en incrementar indefinidamente la producción y obtener de ello mayores ganancias. El resultado es que los individuos trabajadores son empujados a producir a tiempo completo con la consiguiente restricción de la posibilidad de participar en relaciones

extendidas, en cuanto que la clase dominante dispone cada vez de mayor tiempo y medios humanos para hacerlo. La educación, la religión, el arte, la ciencia, la tecnología, etc., caen bajo el dominio casi exclusivo de la clase explotadora. Este control le permite producir el entramado de explicaciones sobre el mundo y de justificaciones de las relaciones sociales y constituir, de este modo, una ideología dominante en conformidad con sus intereses como clase; así, el pensamiento de la clase dominante se constituye como el pensamiento socialmente hegemónico (Gramsci, 1947). Las nuevas generaciones de individuos que se incorporan a la sociedad formando parte tanto de las clases dominadas como de las dominadoras dan por buena una visión del mundo conformada como ideología por las clases ostentadoras del poder.

Las formaciones sociales tributarias han sido la forma históricamente más frecuente de sociedades de clase. Hasta la llegada del capitalismo, la inmensa mayoría de la humanidad vivía o bien bajo relaciones tributarias, o bien bajo relaciones comunitarias. La única excepción la constituyen las formaciones sociales esclavistas, cuyo ejemplar casi único e históricamente significativo podemos encontrarlo en las polis griegas. En los intersticios entre las grandes formaciones tributarias aparecen formaciones sociales especializadas en el comercio, puertos comerciales en los que se realizaban intercambios de bienes entre formaciones sociales diferentes y que obtenían el excedente de las ganancias producidas por su papel intermediario en el comercio exterior. Ejemplo de ello son las ciudades griegas, árabes, sirias o fenicias en la Antigüedad o las ciudades italianas y hanseáticas en la Edad Media. El surgimiento del modo de producción esclavo permite a las ciudades griegas la extracción de excedente interior en unas condiciones ecológicas adversas (Amin, 1972). Este excedente permitió el desarrollo de la civilización griega. Roma hereda el modo de producción esclavo, aun cuando nunca supuso en el Imperio el modo dominante de extracción de excedente (García Mac Gaw, 2006). La caída del Imperio romano occidental tras las invasiones bárbaras fragmenta los territorios bajo dominio romano en comunidades campesinas dispersas con escasas y débiles estructuras estatales (Pirenne, 1933). Tras el fracasado intento centralizador carolingio, las comunidades campesinas quedan bajo dominio de los grupos guerreros procedentes del norte. El

feudalismo establece relaciones tributarias débiles con las comunidades campesinas basadas en la coerción y la proclamación de la posesión de la tierra por los señores feudales sin acometer grandes obras. El poder feudal no se fundamenta, como el de las grandes formaciones tributarias asiáticas, africanas o americanas, en la capacidad para organizar la producción mediante el dominio de grandes infraestructuras, sino en la coerción directa como forma de extraer excedente. El poder de los príncipes es escaso y puede hablarse, en cierto modo, de la inexistencia del Estado. Bajo el régimen feudal apenas hay distribución vertical de bienes y las hambrunas y las rebeliones campesinas son constantes. Solo la Iglesia, organizada sobre las estructuras del antiguo Imperio romano y perceptora de tributos en forma de diezmos lleva a cabo cierta distribución vertical de tipo caritativo. Los feudales se ocupan exclusivamente de la guerra, mientras que la Iglesia dedica parte del excedente al desarrollo de la educación, el arte, la ciencia, la filosofía… Por ello produce la ideología justificadora de las relaciones feudales. Si el sátrapa oriental se legitima a sí mismo proclamándose Dios o representante directo de los dioses y subordina a los sacerdotes y las instituciones religiosas, los príncipes y los feudales precisan para su legitimación de la aquiescencia de la Iglesia; justifican su poder por la gracia divina mediada por el poder sacerdotal.

Si en las formaciones sociales tributarias fuertes la ciudad surge en los alrededores del palacio y la actividad comercial y artesanal se mantiene bajo el control de la clase dominante, en el feudalismo las ciudades surgen al margen de los feudos como consecuencia de la diáspora provocada por la sobreexplotación feudal (Pirenne, 1933). Las ciudades en las formaciones tributarias fuertes constituyen una pieza fundamental del poder de clase junto a la explotación de las comunidades campesinas. El feudalismo, por el contrario, se disuelve como consecuencia del desarrollo externo del comercio y los oficios; la reaparición de formas estatales fuertes, como monarquías absolutas, se fundamenta en el comercio exterior y en la expansión colonial.

La existencia de comercio y mercados, su expansión y desarrollo, el uso generalizado de la moneda y la necesaria inversión previa de capital numerario no conforman relaciones de tipo capitalista. Este

tipo de relaciones complementarias equivalenciales existen también en las formaciones sociales tributarias y, de hecho, constituyen una pieza fundamental para su mantenimiento y reproducción. Para la aparición del capitalismo es necesario un proceso de separación de los trabajadores del medio que permite la actividad productiva; para iniciar el proceso de producción industrial es necesario disponer de una masa significativa de trabajadores libres dispuestos a vender su fuerza de trabajo a cambio de un salario. Una masa de desposeídos que precisen para sobrevivir adquirir bienes en el mercado y, simultáneamente, trabajar para otros con el fin de obtener los medios de cambio necesarios.

Cuando la expansión comercial, artesanal y mercantil forzó a los feudales a disponer de numerario, tras una etapa de cobro de los tributos en dinero no exenta de dificultades, en la medida en que se requería que los campesinos realizaran en numerario una parte del excedente en los mercados, optaron por los arrendamientos de tierras. Los cerramientos de las tierras comunales y la expulsión de las tierras de las comunidades que las habitaban y explotaban secularmente proporcionaron esa masa ingente de pobres necesaria para el desarrollo de la actividad industrial. No fue fácil meter en las fábricas a las masas de desposeídos, ya que hubo que establecer formas obligatorias de trabajo, castigos físicos, suprimir la protección social a la pobreza, etc., para lograr la proletarización de la inmensa masa de individuos que vagabundeaba, delinquía o se acogía a la caridad pública. Simultáneamente, la mano de obra necesaria para la producción de materias primas baratas se obtenía en las colonias mediante formas de servidumbre y, de forma decisiva, con la expansión de la esclavitud. Por primera vez en la historia de la humanidad, si exceptuamos las ciudades griegas como un fenómeno aislado y de un alcance relativo menor, la esclavitud cumple una función económicamente significativa.

El colonialismo y la posterior expansión planetaria del capitalismo alteran o disuelven las relaciones tributarias y comunitarias predominantes en la mayor parte del mundo. Ambos procesos de desposesión, el producido en el seno de los países en los que surgió el capitalismo y el llevado a cabo en las colonias, conforman lo que Marx denomina inapropiadamente “acumulación originaria” (Marx, 1867).

Fenómenos excepcionales en la historia de la humanidad, como el esclavismo griego, el feudalismo y el capitalismo han sido considerados como las categorías tipo para la clasificación de las formaciones sociales desde la ideología eurocéntrica dominante tras la expansión del capitalismo. El propio marxismo no ha sido capaz de liberarse de esta visión eurocéntrica. Ni el feudalismo surge a partir del esclavismo ni este fue la forma primera y generalizada de sociedades de clase ni el capitalismo brota del agotamiento de las relaciones feudales de producción. El feudalismo tampoco es el producto de la lucha de esclavos contra terratenientes ni el capitalismo de la de siervos contra señores. Más bien, las cambios producidos en las formaciones sociales parecen vinculados con mayor frecuencia con relaciones entre formaciones sociales, sean estas relaciones de tipo militar o comercial. Wolf insiste en que las formaciones sociales, sus dinámicas y sus transformaciones no pueden ser entendidas en su aislamiento, es decir, no se relacionan unas con otras como las bolas de billar en la mesa de juego (Wolf, 1982). Los sistemas sociales se "interpenetran", comparten elementos (Luhmann, 1980). Sin tener en cuenta las instituciones compartidas entre formaciones sociales y los complejos efectos sobre cada una de ellas y, a su vez, sobre la totalidad, no es posible la comprensión del fenómeno del carácter mundializado de las relaciones capitalistas.

La extracción de plusvalía mediante la explotación del trabajo libre es una condición necesaria pero no suficiente para definir una relación económica como capitalista. El trabajo asalariado de trabajadores carentes de medios de producción es un fenómeno muy antiguo históricamente hablando. La existencia de trabajo asalariado, por ejemplo en las ciudades griegas, no autoriza a hablar de relaciones capitalistas. Tampoco podemos reducir el capitalismo a una generalización del trabajo proletarizado, pues no es una cuestión exclusivamente cuantitativa. De hecho, no es posible la proletarización de todo el trabajo humano, como, a veces, parecía pensar Marx. Precisamente, la "utopía liberal" consiste en imaginar que la totalidad de los bienes y servicios disponibles, incluida la tierra (en el sentido de bienes de la naturaleza), el trabajo y los propios medios de cambio, pueden convertirse en mercancías (Polanyi) y de este modo reducirse todas la relaciones humanas a relaciones equivalenciales.

Marx inicia El Capital constatando la tendencia del capitalismo a convertir todos los bienes en mercancías: “La riqueza de las sociedades en que impera el régimen capitalista de producción aparece como un ‘inmenso arsenal de mercancías’, y la mercancía como su forma elemental” (Marx, 1967: 3). En efecto, en una “sociedad de mercado” (Amin, 2012), es decir, en una sociedad en la que la totalidad de las relaciones sociales están subordinadas a las relaciones de mercado, se produce la tendencia a la extensión de los bienes y servicios utilizados como mercancías. No basta con una mayor producción de bienes para el mercado, pues la expansión a nuevos espacios de consumo tiene sus límites, y es necesario incorporar como mercancías bienes y servicios que antes no lo eran. El capitalismo tiende a convertirlo todo en mercancías.

El capitalismo necesita crecer de forma continua; el mecanismo D-M-D’ (Marx, 1867) sería perfectamente inútil, en la medida en que el dinero es un bien que solo sirve en relaciones de intercambio si D’ no es cuantitativamente mayor que D. En el modelo M-D-M, las mercancías involucradas son bienes diferentes que satisfacen las necesidades correspondientes a prácticas sociales diferentes y el dinero no es otra cosa que el lenguaje del intercambio y, como medio de cambio, permite, como hemos dicho, el diferimiento espacio-temporal de los intercambios. No ocurre así en el modelo D-M-D’, en el que la mercancía particular resulta indiferente y funciona, en cierto modo, como medio de cambio; la única condición para que se produzca la relación de intercambio es que la cantidad de dinero invertida en la producción sea inferior a la cantidad producida por su venta.

En una situación de mercado simple, en la que pequeños productores venden sus productos y gastan sus ganancias en los producidos por otros, no tiene por qué producirse una tendencia necesaria a un crecimiento continuo. Sin embargo, cuando una gran masa de la población ha sido desposeída de los medios de producción y la propiedad de estos se ha concentrado en pocas manos, la mayoría de los individuos necesita el dinero para acceder a los bienes necesarios para su subsistencia, y solo pueden obtenerlo vendiendo su fuerza de trabajo a los propietarios de medios de producción; entonces, las relaciones de intercambio mercantil se convierten en dominantes y subordinan cualquier otra forma de

complementación. Solo entonces podemos hablar de sistema capitalista, cuando el conjunto de las relaciones sociales se articula por las relaciones de mercado. El capitalismo no se origina como consecuencia del desarrollo del mercantilismo, sino del proceso de desposesión que Marx denominó acumulación originaria. Marx (1867) consideró que ese proceso de desposesión fue la espoleta que puso en marcha el capitalismo y, a partir de esa puesta en marcha, las propias relaciones de lo que denominó modo de producción capitalista bastaban para explicar su reproducción como sistema. Como veremos, la desposesión es un proceso necesario para esa reproducción en todo momento; se trata de un proceso de desposesión continua.

Adquirir un bien a cambio de dinero no presenta mayor dificultad en una sociedad de mercado, pues los objetos se presentan como mercancías con ese fin; sin embargo, obtener dinero a cambio de una mercancía es un proceso más complejo (Harvey, 2014). Es preciso encontrar individuos dispuestos a comprarlo, que dispongan del dinero suficiente y prefieran ese bien a otros. El mercado puede saturarse, los compradores pueden encontrar ofertas más baratas, pueden preferir otros bienes diferentes que satisfagan las mismas necesidades, renunciar en función de sus prioridades, etc. Los vendedores deben, para mantener sus beneficios, competir con otros vendedores, diversificar las ofertas, crear nuevas necesidades, abrir nuevos mercados, etc.

La competencia con otros vendedores lleva a dos soluciones opuestas entre sí que conforman una tensión permanente en el seno del sistema capitalista: una, tender al monopolio concentrando la producción en pocas manos o llegando a acuerdos sobre precios y reparto de mercados; otra, optar por la libre competencia. En ambos casos, bien por la saturación del mercado que conduce al subconsumo, bien por la necesidad de abaratar los precios, el estancamiento produce una reducción de la tasa de ganancia. Mantener la tasa de ganancia exige abaratar los costes de producción, introducir nuevas mercancías y ampliar los mercados. Inevitablemente el crecimiento mismo es consustancial al capitalismo.

Vender más cosas diferentes implica un doble proceso. Por una

parte, incorporar como mercancías bienes y servicios que ya se utilizaban bajo prácticas complementarias no equivalenciales. Por otra, introducir en el mercado bienes y servicios que, por decirlo de este modo, nacen como mercancías. Estos últimos precisan forzar la aparición de nuevas necesidades, que podríamos llamar dirigidas. La idea de sociedad de consumo describe este tipo de consumo programado.

La publicidad es un modo de formar estas nuevas necesidades, el fomento de estilos de vida que conllevan la necesidad de consumir bienes y servicios que no tendrían sentido fuera de esas prácticas inducidas, otro, probablemente con efectos de mayor trascendencia sobre las relaciones sociales.

Un modo de forzar el consumo utilizado cada vez con mayor frecuencia, especialmente en los bienes que requieren de tecnologías sofisticadas, consiste en la programación de la durabilidad de los objetos. La substitución de la reparación por el recambio juega una función similar.

El mecanismo de incentivo del consumo, probablemente con mayor efecto económico y generador de crisis y "burbujas" especulativas, es el crédito. El crecimiento acelerado de la deuda privada constituye uno de los mayores problemas del capitalismo actual. La deuda de particulares, a la que estamos haciendo referencia, la del capitalismo industrial y la de los estados, que los poderes financieros "empaquetan" y hacen circular como dinero derivado, conforma el capital ficticio sobre el que se fundamenta el capitalismo financiero (Fulcher, 2004; Harvey, 2010, 2014).

Ampliar los mercados requiere incrementar el número de individuos con dinero disponible para gastar, lo que implica, necesariamente, la entrada total o parcial de individuos en el mercado de trabajo capitalista.

Abaratar los costes de producción significa actuar, por un lado, sobre el coste de los medios de producción y las materias primas, y por otro, sobre el precio de la fuerza de trabajo, lo que Marx llamaba "capital constante" y "capital variable", respectivamente. La carrera tecnológica en busca de una mayor eficiencia productiva caracteriza las relaciones capitalistas: producir más a menor costo

es el objetivo. Maquinaria industrial, medios de transporte, tecnologías de comunicación que, con frecuencia ejercen una presión sobre el medio ambiente más allá de lo permisible, etc. La competencia no permite retrasarse en el acceso a nuevas tecnologías, pues el tiempo juega un papel importante. La reinversión de los beneficios no es un procedimiento suficientemente rápido para competir en la carrera tecnológica y es necesario recurrir al crédito. Los estados juegan un papel primordial en el desarrollo de infraestructuras; el crédito vuelve a jugar un papel relevante: la deuda del "tercer mundo" o las crisis de deuda en países centrales en el sistema capitalista son un ejemplo de ello. En estos últimos hay que añadir los costes del Estado del bienestar, que, como forma de complementación central indirecta, constituye un sistema que contribuye al mantenimiento de la fuerza de trabajo como salario indirecto o como protección social de aquellos individuos que no tienen acceso, temporal o definitivamente, al mercado de trabajo, incluyendo a los individuos en formación: la educación asegura la reproducción de fuerza de trabajo cualificada. Los servicios públicos que conforman el Estado del bienestar son objeto de fuertes presiones por parte de los sectores más liberales, hoy dominantes, en dos direcciones: en primer lugar, tendiendo a disminuirlos para evitar, así, que funcionen como mantenedores de los precios del trabajo en cuanto que permiten a los trabajadores cubrir sus necesidades básicas y, por tanto, rechazar ofertas de trabajo a la baja; en segundo lugar, tendiendo a la privatización y, de este modo, introduciéndolos en el mercado como mercancías. El mecanismo de presión sobre los estados para provocar esta disminución del gasto público es, precisamente, la deuda. El llamado neoliberalismo, apoyado en el capitalismo financiero, pone el acento en la reducción de los los precios del trabajo, en lugar de en la expansión del gasto, como hacía Keynes (1936), para mantener la tasa de ganancia.

Del mismo modo que el capitalismo necesita para su reproducción, siempre en crecimiento, un flujo constante de dinero, necesita también un flujo constante de fuerza de trabajo disponible y de potenciales consumidores. La fuerza de trabajo disponible podemos dividirla en cuatro sectores:

En primer lugar, trabajadores empleados que cobran un salario que permite el mantenimiento de la fuerza de trabajo y, relativamente, su reproducción. Es el caso más frecuente en las formaciones sociales centrales. La reproducción de la fuerza de trabajo se da siempre, bajo cualquier sistema económico, en unidades de producción domésticas (Meillassoux, 1975). En las formaciones sociales del capitalismo desarrollado, las unidades domésticas también producen mediante relaciones complementarias centrales: se cocinan alimentos, se mantienen medios de producción y se prestan servicios en forma de cuidados. En los países de la periferia del sistema, en las unidades domésticas y en las comunidades campesinas se producen bienes y servicios, al margen del grado de proletarización de sus miembros, con un peso específico mayor en la cobertura de las necesidades de subsistencia. En ambos casos el salario no cubre la totalidad de las necesidades: siempre es necesario un plus de trabajo bajo relaciones no equivalenciales. El capitalismo no solo explota mediante el mecanismo de la plusvalía, sino que también extrae renta de trabajo (Meillassoux, 1975).

En segundo lugar, trabajadores desempleados que pueden incorporarse de forma inmediata al empleo, el ejército industrial de reserva (Marx, 1867), que contribuye, a su vez, a la contención de los precios del trabajo. En los centros, estos trabajadores tienden a ser mantenidos mediante subsidios; en las periferias, con frecuencia, su manutención se garantiza, en gran medida, por las unidades de producción domésticas y comunitarias.

En tercer lugar, trabajadores semiproletarizados, bien porque dedican al trabajo asalariado solo una parte de su fuerza de trabajo y completan sus necesidades mediante formas de producción no capitalistas, o bien porque trabajan bajo salario a tiempo completo, pero retornan con facilidad a otras formas de trabajo (en las formaciones sociales centrales las mujeres y los inmigrantes cumplen, en gran medida, este papel de semiproletarización). En general, los precios del trabajo dependen del grado de cercanía a sus comunidades de origen y, por tanto, de la posibilidad de obtener, en mayor o menor grado, su sustento con bienes obtenidos mediante otra formas productivas. La aparición de mercados y, con ellos, la disponibilidad de dinero y la paulatina conversión de tierras comunales en medios de producción capitalistas fuerzan esta

semiproletarización. En las formaciones sociales centrales, mujeres e inmigrantes componen esta fuerza de trabajo semiproletaria que se remunera a precios más bajos y pierde con más facilidad su empleo, al tiempo que tarda más tiempo en recuperarlo o bien lo hace definitivamente.

En cuarto lugar, los trabajadores que trabajan exclusivamente bajo relaciones de producción domésticas o comunitarias. La detracción por parte de sus miembros hacia el trabajo asalariado y la desposesión de sus tierras hace con frecuencia inviable que los modos de vida comunitarios alcancen a cubrir las necesidades de subsistencia, al tiempo que la oferta de trabajo asalariado se mantiene insuficiente. Pobreza sin proletarización es el efecto (Amin, 1972): el fenómeno del hambre es inherente a la expansión capitalista. La pobreza es atribuible al choque de las relaciones capitalistas, establecidas desde fuera, con los modos de producción autóctonos. Con frecuencia se atribuye la pobreza al crecimiento poblacional, es decir, a la "explosión demográfica". Resulta llamativo que la población crezca donde hay menor riqueza y se estanque e, incluso, decrezca en las formaciones sociales donde hay más. En los espacios del capitalismo avanzado, los trabajadores están interesados en limitar el número de hijos, ya que menos individuos en la unidad familiar supone mayor riqueza relativa. Sin embargo, en las comunidades campesinas, el interés está, precisamente, en incrementar la población en busca de más fuerza de trabajo disponible para hacer viable la producción. La tasa de natalidad no se vincula, pues, a la fecundidad de las mujeres, sino que a cada formación social corresponde su propia ley de población.

La relación entre el trabajo y el capitalismo no se reduce a la relación salarial, es decir, a la extracción directa de plusvalía, como hemos visto. Desde el asalariado en una empresa productiva capitalista a las reservas de mano de obra, reservas que, tal vez, nunca lleguen a utilizarse, hemos establecido, a grandes rasgos, una escala relaciones de trabajo bajo el sistema capitalista. El beneficio de los poseedores de medios de producción y financieros procede, en diversos grados, tanto de la plusvalía como de la renta de trabajo. El análisis del trabajo nos permite, a su vez, ver el carácter

disolvente sobre etnias, culturas y naciones de la introducción masiva y repentina de relaciones de mercado en ambientes culturales fundamentados en formas de vida domésticas y comunitarias; así como mostrar sus efectos sobre las posibilidades de subsistencia de estas formas de vida y, con ello, los efectos sobre la población, la pobreza y el hambre.

Bajo el sistema capitalista, se hace evidente que una intrincada red de relaciones directas e indirectas, múltiples e interdependientes, organiza el acceso a los medios de producción. Estas relaciones son, con frecuencia, invisibles o, al menos, poco evidentes, opacas para la mayoría y muy alejadas en espacio y tiempo de las situaciones que conforman la vida cotidiana de los individuos. Lejos de la idea simplista de la reducción de la confrontación social a la oposición de intereses entre dos clases, burgueses y proletarios, la sociedad capitalista se nos presenta, por el contrario, como un entramado de intereses opuestos en ocasiones convergentes y en otras entrecruzados y variables. Un multipoder que, difícilmente, puede traducirse en decisiones de las instituciones políticas. Así como en las formaciones sociales precapitalistas estas instituciones conforman el espacio en que se dirimen, en función de la relación de fuerzas y los intereses de los diferentes grupos sociales, y constituyen el centro organizador de la producción, en las formaciones sociales capitalistas se tiende a una separación entre los poderes reales dispersos que determinan la producción y las instituciones formales de gobierno. La tensión entre economía y política se hace evidente y la separación se acrecienta conforme se democratizan las instituciones políticas (Polanyi, 1932). Cuanto mayor es el acceso de las clases explotadas a las instituciones de gobierno, más peso pierden estas frente a los centros de poder extrapolíticos. Descontando, además, el hecho de que mientras las instituciones políticas se mantienen principalmente en un plano nacional los poderes reales se internacionalizan. Fascismos y otras formas de autoritarismo, intervenciones militares, guerras y, más sutilmente, la desnaturalización de los sistemas democráticos son recursos frecuentemente utilizados para obstaculizar la intervención política en la producción y distribución de la riqueza. La tensión esencial entre economía y política se presenta en la forma de confrontación entre tendencias reguladoras y tendencias desreguladoras de las relaciones de intercambio.

La ideología dominante, el pensamiento único (Estefanía, 1997), consiste, en última instancia, en un cientifismo que presenta las "leyes de la economía" como leyes naturales, y cualquier obstáculo a su libre desarrollo como una injerencia dañina, un freno al "progreso" consecuencia de puntos de vista retrógrados y supersticiosos.

El esbozo, presentado más arriba, acerca de las relaciones que constituyen el sistema capitalista no solo no agota, sino que apenas apunta la complejidad de dichas relaciones. Sin embargo, nos permite subrayar, a modo de conclusión, dos aspectos relevantes en lo que toca a la comprensión de las formaciones sociales.

En primer lugar pone de manifiesto el hecho de que los modos de complementación elementales que hemos descrito como constitutivos de lo social son siempre necesarios para su mantenimiento y reproducción, y no pueden ser substituidos por formas equivalenciales que dominen la totalidad de las relaciones sociales. Y que, por tanto, la pretensión liberal de totalizar las relaciones de intercambio bajo la lógica del utilitarismo racionalista introduce una tensión destructiva, como nos enseñó Polanyi, sobre la forma social, la cultura, la forma de vida y sobre la naturaleza misma. La tendencia ilimitada a mercantilizar los intercambios interindividuales no representa un avance hacia un mayor desarrollo o evolución de la sociedad ni en la dirección de un final más próspero, como pretende la ideología burguesa, ni como paso necesario para una sociedad más justa, como lo pretende la marxista.

En segundo lugar, una aproximación científica al estudio de las formaciones sociales no puede perder de vista el carácter molar de las relaciones que las conforman. Las "leyes de la economía", como disciplina autónoma, no alcanzan a describir la complejidad de las relaciones de intercambio que articulan la forma social, sino que funcionan más como justificaciones de determinadas prácticas sociales que como explicaciones de estas, porque parten del beneficio como dato primario sobre el que se construye el artefacto teórico. Para ello se ha construido una ideología que considera el beneficio como motor de las relaciones humanas. Se ha construido una idea de ser humano cuya "esencia pensante" (Merleau-Ponty,

1948) consiste en la optimización individual de los recursos cuando, en realidad, el ser humano nace y se mantiene como tal en convivencia, es decir, en mutua interdependencia, en relaciones complementarias necesarias para su subsistencia como ser social y su supervivencia como especie. La lógica de un crecimiento continuo del beneficio como razón de ser de las relaciones interindividuales es, evidentemente, un absurdo. Una lógica que se articula sobre tres premisas insostenibles: la posibilidad de un flujo infinito de recursos naturales que, además, resulta ser, sorprendentemente, un flujo infinito de recursos escasos (Robbins, 1952); la posibilidad de un crecimiento infinito del consumo de bienes y servicios, y la posibilidad de un flujo infinito de fuerza de trabajo disponible.

La ideología que subyace tras la economía, como hemos señalado al principio, el utilitarismo racionalista, ha impregnado el desarrollo tanto de la ciencia del comportamiento como de la ciencia social. En el siguiente capítulo se revisa críticamente la influencia del sesgo utilitarista en la tradición operante.

La reducción de los comportamientos humanos a relaciones equivalenciales ha producido un imaginario que consiste en explicar las relaciones sociales y los comportamientos individuales en sociedad como relaciones entre organismos y cosas. La propuesta de una sociopsicología abre la perspectiva de una colaboración fructífera entre ambas disciplinas, tomando como dato original las relaciones interpersonales, que permita avanzar hacia una mejor comprensión del hecho humano acercándonos a la posibilidad de, utilizando el término en sentido estrictamente etimológico, una verdadera antropología.

Bibliografía

Amin, S. (1972/1976): Sobre el desarrollo desigual de las formaciones sociales, Anagrama, Barcelona.

— (2012): El capitalismo contemporáneo, El Viejo Topo, Barcelona.

Aristóteles (2008): Política, Gredos, Madrid.

Avineri, S. (1983): “Introducción a la edición española”, en El pensamiento social y politico de Carlos Marx, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

Barceló, M. (1976): “Ensayo introductorio”, en S. Amin, Sobre el desarrollo desigual de las formaciones sociales, pp. 5-53, Anagrama, Barcelona.

Berger, P. L. y Luckmann, T. (1967/2005): La construcción social de la realidad, Amorrurtu, Buenos Aires.

Bloor, D. (1971/2014), Conocimiento e imaginario social, Gedisa, Barcelona.

Bourdieu, P. (2012): Sur l’Êtat, Éditions Raison d’agir-Éditions du Seuil, París.

Braudillard, J. (1969/1976): La genesis ideological de las necesidades, Anagrama, Barcelona.

Childe, V. G. (1936): Man makes himself, Pitman Publishing, London.

Cordón, F. (1981): La naturaleza del hombre a la luz de su origen biológico, Anthropos, Barcelona.

Dalton, G. (1965): “Primitive money”, en American Anthropologist, New Series, vol. 67, 1, pp. 44-65.

Dawkins, R. (1976): The selfish gene, Oxford University Press, Oxford.

Dhoquois, G. (1971): Pour l’histoire, Anthropos, París.

Dumont, L. (1983/1991): Essais sur l’individualisme, Éditions du Seuil,París.

Durkheim, E. (1893/2001): La división del trabajo social, Akal, Madrid.

Edgeworth, F. Y. (1881): Psicología matemática, Pirámide, Madrid.

Estefanía, J. (1997): Contra el pensamiento único, Taurus, Madrid.

Fried, M. H. (1967): The evolution of political society, Random House, Nueva York.

Fulcher, J. (2004/2009): El Capitalismo, una breve introducción, Alianza Editorial, Madrid.

Galbraith, J. K. (1975/1983): El dinero. Dedonde vino/adonde fue, Orbis, Barcelona.

García Mac Gaw, C. G. (2006): La transición del esclavismo al feudalismo y la villa esclavista, Dialogues d'histoire ancienne, vol. 32, 2, pp. 27-41.

Godelier, M. (1964): La notion de « mode de production asiatique » et les schémas marxistes d'évolution des sociétés, Centre d'études et de recherches marxistes, París.

Gramsci, A. (1947/2011): "Filosofía de la praxis", en A. Gramsci, ¿Qué es la cultura popular?, pp. 49-87, Publicacions de la Universitat de Valencia, Valencia.

Harvey, D. (2010/2012): El enigma del capital y la crisis del capitalismo, Akal, Madrid.

— (2014): Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo, IAEN-Traficantes de Sueños, Quito-Madrid.

Hobbes, T. (1651/2013): Leviatán, Fondo de Cultura Económica, México D. F.

Jevons, W. S. (1871/1998): La teoría de la economía política, Pirámide, Madrid.

Keynes, J. M. (1936): The general theory of employment, interest and money, Harcourt, Nueva York.

Leakey, R. E. (1981/2005): La formación de la humanidad, Ediciones del Serbal, Barcelona.

Luhman, N. (1980/2010): ¿Cómo es posible el orden social?, Herder, México, D. F.

Maine, H. S. (1861/2014): El derecho antiguo, Tirant Humanidades, Valencia.

Malinowsky, B. (1926/1973): Crimen y costumbre en la sociedad salvaje, Ariel, Barcelona.

Malthus, R. (1798/2009): Primer ensayo sobre la población, Alianza Editorial, Madrid.

Mauss, M. (1925/2012): Essai sur le don, Presses Universitaires de France, París.

Marx, K. (1845/1975): "Tesis sobre Feuerbach", en Marx, Engels, Obras escogidas, Tomo II, pp. 404-406, Ayuso, Madrid.

— (1857-1858/1971): Elementos fundamentales para la crítica de la economía política, Siglo XXI, México, D. F.

— (1859/1980); Contribución a la crítica de la economía política, Siglo XXI, México D. F.

— (1867/1946); El capital, Tomo I, Siglo XXI, México D. F.

Marx, K. y Engels, F. (1846/1970): La ideología alemana (trad. W. Roces), Ediciones Grijalbo, Barcelona.

Mead G. H. (1934): Mind, self & society. From the standpoint of a social behaviourist, The University of Chicago Press, Chicago.

Meillassoux, C. (1975): Femmes, graniers & capitaux, François Maspero, París.

Melotti, U. (1972): Marx y el tercer mundo, Amorrortu, Buenos Aires.

Merleau-Ponty, M. (1948/2002): "El hombre visto desde afuera", en MMerleau-Ponty, El mundo de la precepción, pp. 47-58, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Moreno, P. (1991): ¿El dinero?, Cuadernos de Antropología, Barcelona.

— (2011): El bosque de las gracias y sus pasatiempos, Trotta, Madrid.

Pirenne, E. (1933/1975): Historia económica y social de la Edad Media, Fondo de Cultura Económica, Madrid.

Polanyi, K. (1925/2014): "Nuevas consideraciones sobre nuestra teoría y nuestra práctica", en K. Polanyi, Los límites del mercado, Capitán Swing, Madrid.

— (1932/2014): "Economía y democracia", en K. Polanyi, Los límites del mercado, Capitán Swing, Madrid.

— (1944): The great transformation, Rinehart, Nueva York.

— (1957): "Thes economy as instituted process", en K. Polanyi, C. M Arensberg y H. W. Pearson, Trade and market in the early empires, The Free Press Corp., Nueva York.

Poulantzas, N. (1978): L'État, le pouvoir, le socialisme, Presses universitaires de France, París.

Ricardo, D. (1817/1973): Principios de economía política y tributación, Ayuso, Madrid.

Ribes, E. (1992): "Factores macro y micro-sociales participantes en la regulación del comportamiento psicológico", en Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, vol. 18, número monográfico, pp. 39-55.

— (2010): "Social interactions: Conceptual reflections and an experimental approach", en R. Schwarzer & P. A. Frensch (Eds.), Personality, human development and culture: International perspectives on psychological science, vol. II, pp. 275-288, Psychology Press, Nueva York.

Ribes, E., y López-Valadez, F. (1985): Teoría de la conducta: un análisis de campo y paramétrico, Trillas, México, D. F.

Ribes, E. y Pérez-Almonacid, R. (2012): La función lógica del

concepto de medio de contacto, Acta Comportamentalia, 20, pp. 235-249.

Ribes, E. y Pulido, L. (2015): “Reciprocidad, tipos de contingencias sociales sistémicas y lenguaje: investigación de las interacciones interindividuales”, Revista Mexicana de Psicología, 32 (1), pp. 81-91.

Ribes, E.; Rangel, N. y López, F. (2008): “Análisis teórico de las dimensiones funcionales del comportamiento social”, Revista Mexicana de Psicología, 25 (1), pp. 45-57.

Robbins, L. (1952): An essay on the nature and significance of economic sciencie, Ed. Macmillan C. London.

Rousseau, J. (1762/2008): El Contrato Social, Maxtor, Valladolid.

Ryle, G. (1949/1984): The concept of mind, The University of Chicago Press, Chicago.

Sahlins, M. (1968/1984): Las sociedades tribales, Labor, Barcelona.

— (1974): Stone age economics, Aldine Publishing Company, Chicago.

— (1976): The use and abuse of biology. An anthropological critique of sociobiology, University Press, Cambridge.

— (1976b/2006): Cultura y razón práctica, Gedisa, Barcelona.

— (2008/2011): La illusion occidental de la naturaleza humana, Fondo de Cultura Económica, México, D. F.

Sandín, M. (1995): Lamarck y los mensajeros, Istmo, Madrid.

Sanmartín, J. (1987): Los nuevos redentores, Anthropos, Barcelona.

Service, E. R. (1966/1984): Los cazadores, Labor, Barcelona.

Simmel, G. (1900, 2013): Filosofía del dinero, Capitán Swing, Madrid.

Smith, A. (1776/2011): La riqueza de las naciones, Alianza, Madrid.

Soffri, G. (1969/1971): El modo de producción asiático, historia de una controversia marxista, Edicions 62, Barcelona.

Sweezy, P. M. (1942): The theory of capitalism development, principles of Marxian economy, Oxford University Press, Nueva York.

Sweezy, P. M. et al. (1967): La transición del feudalismo al capitalism, Biblioteca Nueva, Madrid.

Tönnies, F. (1912/2011): Comunidad y asociación. El comunismo y el socialism como formas de vida social, Biblioteca Nueva, Madrid.

Walras, L. (1874): Éléments d'une économie politique pure, Guillaumin y Cie., París.

Weber, M. (1922/2014): Economía y sociedad, Fondo de Cultura Económica, México D. F.

Wilson, E. O. (1975): Sociobiology: The new synthesis, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

Wittfogel, K. A. (1957): Oriental despotism: A comparative study of absolute power, Yale University Press, Connecticut.

Wittgenstein, L. (1953/1988): Investigaciones filosóficas, Crítica, Barcelona.

Wolf, E. R. (1982/1987): Europa y la gente sin historia, Fondo de Cultura Económica, México D. F.

CAPÍTULO 5

Análisis crítico de la tradición operante sobre la conducta social

Skinner (1953, 1962) y Azrin y Lindsley (1956) demostraron cómo el comportamiento de un organismo se veía afectado por el de, al menos, otro organismo en la situación, así como por las consecuencias obtenidas a partir de las respuestas realizadas por uno de ellos o por ambos. Desde entonces, los analistas experimentales, específicamente los operantes, se interesaron por extender los principios conductuales derivados de preparaciones elaboradas con el objetivo de evaluar el comportamiento individual en situaciones experimentales en las que participaban más de dos organismos. Bajo los criterios del "más de uno", así como de la interdependencia de respuestas realizadas y de reforzadores obtenidos, extendieron los principios del comportamiento individual al comportamiento que llamaron social, identificando como interacciones sociales básicas las denominadas interacciones cooperativas, competitivas, altruistas y de intercambio (Azrin y Lindsley, 1956; Buskist y Morgan, 1987; Cohen y Lindsley, 1964; Hake, Donaldson y Hyten, 1983; Hake y Vukelich, 1972; Weiner, 1977). En el presente capítulo se discute acerca de algunos de los supuestos teóricos y del tipo de preparaciones experimentales que, desde esta tradición, se han utilizado para el análisis de dichas interacciones sociales.

No es la intención de este capítulo hacer un recuento exhaustivo de los procedimientos utilizados, de las variables analizadas ni de los hallazgos recogidos en la literatura —con ese fin se pueden consultar obras como la de Hake y Vukelich (1972) o más recientemente las de Dougherty y Cherek (1994) o Schmitt (1998a) —, sino revisar algunos de dichos procedimientos con el objetivo de exponer los supuestos teóricos en los que se basan y, con ello, evidenciar algunas de las limitaciones que dichas propuestas pueden acarrear en el entendimiento de los comportamientos que se han analizado bajo el calificativo de comportamiento social.

Descripción de los supuestos operantes y de las preparaciones experimentales empleadas para el análisis del comportamiento social

En 1953, Skinner distinguió entre el comportamiento que presentan los organismos, de manera individual, en interacción con su ambiente, y el comportamiento que estos presentan gracias a su pertenencia a grupos; al mismo tiempo, cuestionó la idea de que los datos básicos del análisis del comportamiento individual y los del comportamiento que llamó social (por la presencia de más de un organismo en la situación) fueran distintos. En palabras de este autor (1953: 298): "Una 'ley social' debe ser generada por el comportamiento de individuos. Siempre es un individuo el que se comporta, y lo hace con el mismo cuerpo y de acuerdo con los mismos procesos que en una situación no social". Con base en lo anterior, Skinner (1953), al igual que Keller y Schoenfeld (1950), afirmó que los procesos y los fenómenos grupales podían explicarse por los mismos principios que rigen el comportamiento individual. De esta manera, ambos tipos de comportamiento, el individual y el social, podían ser analizados y explicados a partir de la triple relación de contingencia, aunque en el último caso, mencionó, se debía reconocer y agregar lo social del ambiente, considerándolo en cada uno de los elementos de análisis: la presencia de otro(s) organismo(s) del que dependieran las respuestas, la entrega de reforzadores o, incluso, convirtiéndose en sí mismo en la fuente de estimulación.

En este sentido, Skinner (1953: 298) afirmó que "el comportamiento social surge porque un organismo es importante para otro como parte de su ambiente", y propuso que el análisis del episodio social se realizara considerando, individualmente y por separado, cada organismo involucrado en la situación para posteriormente reconstruir el episodio (social) uniendo dichos análisis.

En concordancia con los supuestos señalados, Skinner (1962)

publicó un estudio que había realizado 10 años atrás en el que describió dos preparaciones experimentales que, según afirma, demostraban el control mutuo del comportamiento de dos pichones interactuando en una misma situación. En una de las mencionadas preparaciones, Skinner (1962) entrenó a dos pichones a los que hizo jugar al ping-pong, logrando que estos animales, ubicados uno en cada extremo de una mesa, picaran de forma alternada una pelota enviándola al extremo opuesto (en el que se encontraba su oponente). Esta situación se identificó como un ejemplo de competencia, en la que "un pichón era reforzado a expensas del otro" (Skinner, 1962: 532). En la otra preparación reportada, se entrenó a dos pichones a cooperar, es decir, a responder simultáneamente para obtener reforzamiento. Para ello, se colocó a cada pichón en dos compartimentos adyacentes, separados entre ellos por un cristal. En cada lado del cristal, había tres botones alineados verticalmente que los pichones debían picar, por pares, para recibir reforzamiento. Solo un par de botones (que incluían un botón de cada lado del cristal) fue el efectivo en cada ensayo; los pichones debían descubrir cuál era dicho par y picarlo simultáneamente. Además de la respuesta cooperativa, bajo esta preparación, Skinner (1962: 533) reportó la posibilidad de estudiar relaciones de liderazgo entre los pichones, identificando al líder como aquel que exploraba libremente los botones, mientras que el otro, el seguidor, respondía sobre el o los botones a los que iba respondiendo el líder en su compartimento.

Tomando como base estos procedimientos, Azrin y Lindsley (1956) estudiaron los efectos del reforzamiento diferencial y la extinción de respuestas cooperativas en humanos. Con este objetivo, se ubicó a dos niños, uno en cada extremo de una mesa, dividida en el centro por una malla. En cada extremo de la mesa había tres hoyos en los que se podía insertar un estilete. Tal y como se hizo en el estudio reportado por Skinner (1962), solo un par de hoyos (un hoyo en cada extremo de la mesa) se programó para la entrega de reforzamiento. Para cooperar, ambos participantes debían insertar el estilete en el par efectivo con un lapso máximo entre respuestas de 0,04 segundos. Los participantes recibieron un dulce, que se colocó en un contenedor común, cada vez que realizaron una respuesta cooperativa. Azrin y Lindsley (1956) reportaron que, al igual que las respuestas individuales, las respuestas cooperativas

fueron sensibles al reforzamiento diferencial y a la extinción. Igual que en el caso del estudio reportado por Skinner (1962), Azrin y Lindsley (1956) también identificaron relaciones de liderazgo, en las que uno de los participantes insertaba los estiletes en los hoyos ubicados en su extremo de la mesa, explorando cuál era el efectivo, mientras que el otro participante iba siguiendo los movimientos de su compañero desde el extremo de la mesa en el que se encontraba ubicado.

A partir de estos estudios se inició la evaluación de los efectos de distintas variables sobre las respuestas cooperativas, competitivas o de intercambio y, con ello, el desarrollo de una gran cantidad de procedimientos experimentales. En palabras de Schmitt (1984: 382): "Una característica notoria del análisis experimental de la conducta en grupos ha sido la tendencia de los investigadores a desarrollar diferentes escenarios para investigar los efectos de variables muy similares. Aunque la replicación de resultados a través de estos escenarios es deseable, el patrón actual parece no estar dirigido hacia esta meta —ni hacia otra—. Como un resultado, relaciones similares o idénticas son más difíciles de discernir, y las distintas son más difíciles de reconciliar".

Así por ejemplo, en la literatura se pueden encontrar procedimientos operantes para el estudio del comportamiento social (por ejemplo, cooperación, altruismo, competencia o intercambio) que en su operación pueden ser más o menos complejos que los descritos en líneas anteriores, pero que siguieron la misma lógica en su desarrollo. Por ejemplo, Mithaug y Burgess (1967, 1968), y Mithaug (1969) implementaron un procedimiento en el que los participantes debían replicar, de manera individual o cooperativa, respuestas o secuencias de respuestas distribuidas en 14 alternativas (teclas de un piano), en lugar de en tres, como se había realizado en los estudios descritos anteriormente. En otros, procedimientos los participantes debían tirar de una perilla (Cohen, 1962; Cohen y Lindsley, 1964; Schmitt, 1976; 1987; 1998b; 2000) o presionar botones o palancas para cumplir con requisitos de respuesta, generalmente bajo programas de reforzamiento de razón o de intervalo (Boren, 1966; Buskist y Morgan, 1987; Dougherty y Cherek, 1994; Matthews, 1977; Shimoff y Matthews, 1975; Spiga et al., 1992; Weiner, 1977). En general, en este tipo de

procedimientos, una vez que los participantes cumplían con el criterio establecido (por ejemplo, tiempo mínimo entre respuestas, coordinación simultánea o secuencial entre las respuestas de los participantes o cumplir con un número determinado de respuestas), se reforzaba a los dos participantes en el caso de la cooperación (Shimoff y Matthews, 1975; Spiga et al., 1992); al primero que emitía la respuesta o al primero que cumplía con el criterio fijado, en el caso de la competencia (Buskist y Morgan, 1987; Schmitt, 1976, 1987; Weiner, 1977); o a otro participante, que no realizaba la respuesta, en el caso del altruismo o el llamado intercambio (Boren, 1966; Matthews, 1977; Weiner, 1977).

Cohen y Lindsley (1964) señalaron que la inclusión de este tipo de procedimientos en el estudio del comportamiento social presentaba ventajas con respecto a los utilizados a partir de otras perspectivas debido a que los comportamientos sociales y los no sociales se registraban continua y automáticamente, lo que, de acuerdo con Cohen (1962), permitía tener un control sensible de variables particulares y analizar los cambios en la conducta a través del tiempo, brindando con ello control experimental, precisión en la medida y la clara definición de las respuestas.

Por su parte, Hake y Vukelich (1973), Hake, Vukelich y Kaplan (1973), Olvera y Hake (1976), Schmid y Hake (1983), y Vukelich y Hake (1974) desarrollaron un procedimiento alternativo para evaluar el comportamiento social, así como la elección entre alternativas sociales y no sociales, en el que ni la coordinación o coincidencia temporal entre las respuestas de los participantes ni el cumplimiento de un número de respuestas específico fueron los criterios definitorios del comportamiento social. En dicho procedimiento, consistente en una tarea de igualación de la muestra, cada miembro de una díada disponía de dos paneles, uno para producir estímulos de muestra y otro para realizar respuestas de igualación. El primer panel tenía, entre otras cosas, un botón que al ser presionado producía los estímulos de muestra. El panel de igualación tenía, entre otros, los botones de respuesta de igualación, contadores, una luz para otorgar reforzamiento, un botón de conferencia que activaba un reloj que contabilizaba el tiempo acumulado de conversación entre los participantes y, opcionalmente, una palanca de distribución que, cuando el sujeto

tiraba de ella, bajo distintos programas de reforzamiento, principalmente de Razón Fija (RF), tenía la posibilidad de aceptar el problema para sí o de cederlo a su compañero para que él lo trabajara (Hake, Vukelich y Olvera, 1975; Olvera y Hake, 1976; Schmid y Hake, 1983).

Utilizando esta preparación, Hake y Vukelich (1973) y Hake et al. (1973) evaluaron la elección de respuestas sociales y no sociales. Para ello, ubicaron los paneles de producción de muestras de ambos participantes en distintos lugares del escenario experimental y consecuentemente a diferentes distancias de los participantes, que siempre estaban ubicados frente su respectivo panel de igualación. Los paneles de muestra y de igualación de cada participante estaban marcados con un mismo color. Bajo esta disposición, los experimentadores evaluaron la elección de condiciones individuales o sociales de acuerdo con la elección que hacía cada participante del panel de producción de estímulos de muestra: del panel que producía estímulos para sí mismo o del panel que producía estímulos para su compañero. Así, un participante podía responder individualmente si presionaba el botón de producción de estímulos para sí mismo, en su propio panel, o podía cooperar con el otro si presionaba el botón que producía estímulos de muestra para su compañero, considerando que, en algunos casos, este era el panel de producción de estímulos de muestra que estaba más cercano a él. Hake y Vukelich (1973) encontraron que los participantes eligieron la solución (individual o social) que implicaba el menor movimiento (caminar), es decir, produjeron estímulos de muestra en el panel más cercano sin importar si este era el panel propio o el del compañero, lo que llevó a los autores a la conclusión de que las respuestas no siempre estaban bajo el control de un procedimiento cooperativo y sus ganancias asociadas.

Algunas de las variables analizadas utilizando los procedimientos descritos anteriormente han sido los efectos en el comportamiento de los organismos por la presencia versus la ausencia de otro en la situación experimental (Hake et al., 1973; Lindsley, 1966; Schmitt, 1987; Vukelich y Hake, 1974); la elección de alternativas individuales, cooperativas o competitivas, así como el cambio entre ellas (Cohen, 1962; Dougherty y Cherek, 1994; Hake, Olvera y Bell, 1975; Hake y Vukelich, 1973; Hake, Vukelich y Olvera, 1975;

Olvera y Hake, 1976; Matthews, 1977; Schmid y Hake, 1983; Schmitt, 1987; Shimoff y Matthews, 1975); la distribución, la magnitud y la probabilidad del reforzamiento sobre las respuestas sociales (Dougherty y Cherek, 1994; Mithaug, 1969; Schmitt, 1998b; 2000; Shimoff y Matthews, 1975); la retroalimentación de la ejecución (Schmitt, 1998b); el riesgo a la pérdida de reforzadores (Marwell y Schmitt, 1975; Marwell, Schmitt y Boyesen, 1973; Marwell, Schmitt y Shotola, 1971); la inequidad de reforzamiento de las alternativas individuales, cooperativas y competitivas (Hake y Vukelich, 1973; Marwell y Schmitt, 1975; Matthews, 1977; 1979; Schmitt, 1976; Shimoff y Matthews, 1975); así como el número de participantes involucrados en la interacción (Schmitt, 1976).

A diferencia de los procedimientos descritos, en los que se mide la ejecución de los participantes durante todo el experimento (en algunos casos se mide también la elección de alternativas sociales y no sociales), también se han utilizado, de manera no exclusiva por los teóricos operantes, procedimientos surgidos a partir de la teoría de juegos con el mismo objetivo de responder a la pregunta acerca de las condiciones bajo las cuales los individuos eligen cooperar o competir. Estos procedimientos se centran en la toma de decisiones en situaciones sociales, es decir, situaciones en las que los resultados dependen de dos agentes independientes y autónomos (Colman, 1982) y cuyo interés está orientado a la maximización de las ganancias (Santoyo et al., 1985). Con este objetivo, se han utilizado, por mencionar algunos, juegos como el del Ultimátum y el del Dictador (Fantino y Kennelly, 2009). En el primero, uno de los jugadores propone la forma de distribución de los recursos que se les otorgan en un inicio a ambos participantes; si el otro jugador acepta dicha distribución, los recursos se asignan de acuerdo con la negociación; si el segundo jugador rechaza la propuesta del primero, ninguno de los dos recibe beneficios. De la misma manera que en el juego del Ultimátum, en el juego del Dictador uno de los jugadores propone la forma de distribución de los recursos, pero, en este caso, el segundo jugador es pasivo, es decir, la oferta que proponga el primer jugador se asigna a ambos participantes. Otro juego usado con estos fines es el Dilema de los Bienes Públicos (Jones y Rachlin, 2009), en el que cada jugador tiene la opción de contribuir, con una fracción de su bolsa inicial, a una inversión común, y lo que se gana con dicha inversión se devuelve

equitativamente a todos los jugadores, sin importar lo que cada uno de ellos haya invertido de manera individual. Sin embargo, el juego que más se ha utilizado para investigar el comportamiento social (cooperación y competencia) en humanos, y últimamente en animales no humanos, es el del Dilema del Prisionero (Colman, 1982; Green, Price y Hamburger, 1995; Marwell y Schmitt, 1975; Rapoport y Chammah, 1970; Schmitt, 1976; Schuster, 2002).

Tal y como lo describió Axelrod (1984: 7-8) en el juego del Dilema del Prisionero hay dos jugadores, y cada uno de ellos tiene dos opciones, cooperar o desertar. Cada individuo debe hacer su elección sin saber cuál de las dos opciones elegirá el otro jugador. La combinación de elecciones de ambos individuos puede dar como resultado: a) la obtención de una recompensa moderada por parte de cada jugador si ambos cooperan; es decir, ambos jugadores recibirán la recompensa por cooperar mutuamente, R; b) la obtención por parte de uno de ellos de la mejor recompensa posible, T, por desertar mientras el otro coopera, con lo que el jugador cooperativo obtendrá la peor recompensa posible, S; c) la obtención de un castigo por la deserción mutua, P, que consiste en una ganancia menor que R, pero mayor que S. Con esta distribución de consecuencias posibles ante las elecciones de los jugadores, el dilema consiste en que la mejor estrategia que un jugador puede seguir es la obtención de T, es decir, desertar cuando el otro coopera; mientras que lo peor sería obtener S, que sería el resultado de cooperar mientras el otro deserta. Mientras que, obtener R, cooperando los dos, es mejor que obtener P, al desertar los dos. Según Axelrod (1984: 10), esto establece un rango de la mejor a la peor estrategia, que sería el siguiente: T, R, P, S.

En una extensión de este juego, conocida como el Dilema del Prisionero Iterado (DPI), los participantes se exponen repetidas veces a la posibilidad de elección (en el Dilema del Prisionero se exponen una sola vez a dicha posibilidad). Debido a que Axelrod y Hamilton (1984) afirman que cuando los organismos se relacionan continuamente se generan patrones complejos de interacción estratégica, han considerado que este juego es una herramienta que permite la formalización y el análisis de dichas estrategias. Axelrod (1984) afirmó que el DPI permite representar situaciones de cooperación, de explotación y de no cooperación entre los

participantes que interactúan. En este sentido, se ha estudiado cómo la cooperación entre los participantes puede verse afectada por la estructura social y por características observables de los otros (Riolo, Cohen y Axelrod, 2001); por el compromiso anticipado que realizan los participantes para realizar cierto tipo de respuestas (de cooperación o de deserción) (Locey y Rachlin, 2012); por el número de jugadores en la situación (Yi y Rachlin, 2004), o por la equidad de las ganancias y el esfuerzo requerido en las respuestas (Santoyo y Colmenares, 2011; Santoyo, Menez y Prado, 1991), entre otras variables.

Últimamente, tal y como han señalado Green et al. (1995), los investigadores se han interesado por analizar las estrategias cooperativas o competitivas en distintas especies de animales no humanos, tales como ratas, pichones y estorninos, por mencionar algunos (Flood, Lendenmann y Rapoport, 1983; Gardner, Corbin, Beltramo y Nickell, 1984; Green et al., 1995; Reboreda y Kacelnik, 1993; Wood, Kim y Li, 2016). En dichos estudios, las alternativas de cooperación o de deserción se han elegido al responder en teclas de distintos colores (Green et al., 1995); girando en direcciones contrarias en un laberinto T (Gardner et al., 1984); presionando una de dos palancas (Flood et al., 1983), e, incluso, ante alternativas de responder y de no responder (Reboreda y Kacelnik, 1993; Wood, Kim y Li, 2016).

Según Axelrod (1984) una ventaja del DPI es que es un procedimiento que une las teorías económicas con las teorías evolutivas en el interés por el comportamiento cooperativo y competitivo. En la búsqueda de los individuos por la obtención de los mayores beneficios a partir de su elección o de sus estrategias de elección, se ha asumido una racionalidad individual que podría llevar al peor resultado para los dos organismos en conjunto. Tal y como lo reportaron Axelrod y Hamilton (1984), estos beneficios no necesariamente son económicos, y con estas estrategias se pueden analizar procesos más básicos de adaptación y supervivencia de las especies en interacción, lo que, desde su punto de vista, refleja su utilidad y su viabilidad en el análisis del comportamiento, que desde esta perspectiva han llamado social.

En la línea de esta lógica de estrategias adaptativas, Sumpter (2010:

223) ha señalado:

La teoría de la selección natural se basa en la idea de que los individuos que presentan comportamientos [individuales y en interacción con otros] que les proveen de una mayor eficacia biológica en comparación con el resto de los individuos transmiten sus genes y, con ello, comportamientos particulares a generaciones futuras. Esta es la idea que lleva a la asunción básica de los modelos de la teoría de juegos: aquellos individuos que adoptan una estrategia que les proporciona una eficacia mayor que al resto incrementarán en la población, mientras que aquellos con una menor eficacia disminuirán.

Afirma, además, que la teoría de juegos, aplicada en terrenos evolutivos, describe cómo la selección actúa en el surgimiento y el mantenimiento de estrategias conductuales que se transmiten entre generaciones en términos de su utilidad, enfatizando, desde esta perspectiva, la relevancia del comportamiento entre individuos, que este autor llamó colectivo.

Análisis crítico de la metodología experimental empleada en el estudio operante del comportamiento social, así como de algunos de sus supuestos conceptuales

Skinner (1953) afirmó que, antes de aceptar la necesidad de unidades y de leyes para el análisis y la explicación de los fenómenos sociales y, con ello, la necesidad de desarrollar métodos distintos a los ya utilizados para el estudio del comportamiento individual, se debía analizar el comportamiento de los individuos en un grupo, así como el efecto del grupo sobre el ambiente. De acuerdo con esto, las preparaciones utilizadas desde la tradición

operante en el estudio de las interacciones sociales (cuyo criterio principal es la participación de más de un organismo en la situación experimental) se han diseñado como extensiones de los procedimientos utilizados en el condicionamiento para el análisis del comportamiento individual. Aunque Hyten y Burns (1986) señalaron que Keller y Schoenfeld (1950) refinaron la definición del comportamiento social incluyendo situaciones en las que un organismo podía interactuar con un producto del comportamiento de otro organismo, afirman que los autores no profundizaron sobre este aspecto.

Así, como se ha podido observar a lo largo de este capítulo, las tareas desarrolladas bajo estos lineamientos deben ser resueltas a través de respuestas simples y repetitivas, como presionar botones, insertar estiletes, tirar de perillas, etc., que deben ejecutarse de manera simultánea o secuencial por dos o tres individuos (en ocasiones más de tres), independientemente de la especie involucrada, y cuyo análisis se basa en las características de los estímulos antecedentes y de los reforzadores programados, que dependen en una u otra medida de otro u otros organismos que participan en las diversas situaciones descritas. De este modo se asume, de acuerdo con Keller y Schoenfeld (1950), que la única diferencia que existe entre los estímulos y reforzadores sociales con respecto a los estímulos y reforzadores que participan en el comportamiento individual es que en los primeros media la presencia de otro organismo o su comportamiento.

De acuerdo con Hyten y Burns (1986), partiendo del punto de vista del análisis conductual, lo que es “especial” de las interacciones sociales es su grado de complejidad, diversidad y variabilidad, por lo que si la conducta social merece tratamiento metodológico aparte, no es porque sea fundamentalmente distinta del comportamiento individual, sino porque solo de esta forma, afirman, se pueden analizar comportamientos con estas características. Sugieren además que la aplicación de los principios conocidos a este tipo de conductas (más complejas) permitirían su precisión o su expansión.

Las preparaciones empleadas para estudiar el comportamiento social han utilizado organismos humanos y no humanos. En cuanto

que la mayoría, si no es que todos los organismos, pueden ejecutar tareas de coordinación temporal o espacial en presencia de otro(s) y afectarse mutuamente, bajo esta tradición todos pueden cooperar, competir o ser altruistas, dependiendo de la distribución de los reforzadores obtenidos entre los individuos que interactúan. De hecho, Hake et al. (1983) han afirmado que una razón para estudiar lo social con animales no humanos es que estos proveen una simplificación de los procesos o de las interacciones sociales, asumiendo con ello que al menos una parte del comportamiento social humano puede explicarse por los mismos principios de aprendizaje encontrados con animales. El caso más simple, afirman, es la conducta que está bajo el control discriminativo de la mera presencia de otro organismo o de su comportamiento, por lo que no es raro que en el estudio del comportamiento de animales no humanos la coordinación temporal y espacial sea el criterio para distinguir el comportamiento individual del social, criterio que se ha extendido al caso de los humanos. Schuster (2002) también señaló la importancia de la coordinación de las respuestas de los participantes de una interacción para el surgimiento del comportamiento cooperativo, aunque cuestionó la forma en la que desde la perspectiva operante se ha analizado este tipo de comportamiento.

En el presente trabajo se asume que la extrapolación de principios generados a partir del análisis de la conducta animal al análisis de la conducta humana y, por tanto, la extensión de las preparaciones utilizadas han desdibujado, en términos analíticos, a la especie humana, cuyo comportamiento es lingüístico y cuyas relaciones, las que establece con su entorno y con otros individuos, difieren de las del resto de los animales, en el sentido de que forman parte de prácticas reconocidas en la forma de instituciones. Las implicaciones del reconocimiento de este tipo de relaciones como interacciones interindividuales se plantearon en capítulos precedentes y se seguirán discutiendo a lo largo de la presente obra.

Como se mencionó, en el condicionamiento operante se ha estudiado la coordinación cooperativa al entregar recompensas contingentes a dos individuos que emiten sus comportamientos en cortos periodos de tiempo. En el caso de la competencia o del altruismo, dichas recompensas se entregan a uno de los individuos

participantes: en el primer caso, al individuo que emite la respuesta, y en el segundo, al participante que no la emite, que recibe las consecuencias producidas por el comportamiento del otro. En este sentido, los teóricos operantes afirman que las consecuencias que recibe un organismo son dependientes o interdependientes del comportamiento de otro(s) participante(s) en la situación experimental. Hake y Vukelich (1972) y Lindsley (1966) señalaron que, en los casos señalados, la naturaleza social de la interacción se da como una propiedad emergente del hecho de que dos o más organismos se comporten uno con respecto del otro o de que ambos se comporten con respecto a una situación en común. Tal y como lo plantean Vukelich y Hake (1974), un cambio en el comportamiento de un individuo que puede ser atribuido a la presencia de otro individuo en la situación puede ser designado como un efecto de un estímulo social. En este sentido, la idea del otro presente en la situación (Hake et al., 1973; Hake y Vukelich, 1973), así como la dependencia del reforzamiento que recibe un individuo de la conducta de otro individuo, al menos, es lo que caracteriza a las situaciones sociales (Hake y Olvera, 1978; Hake y Vukelich, 1972; Schmitt, 1984).

Según Schuster (2002), lo social en estas preparaciones es: a) la tendencia al liderazgo que se ha observado, y predicado, a partir de las relaciones temporales entre las respuestas de los organismos en interacción, en las que los patrones de conducta de un participante preceden de manera sistemática y confiable a los patrones de comportamiento del otro, y b) el hecho de que los resultados o las ganancias provienen de las acciones de dos o más individuos.

Sin embargo, este autor ha afirmado que las relaciones que se pueden observar a partir de la suficiencia de la respuesta de otro organismo en la situación o de la interdependencia de los reforzadores son independientes de la interacción social que, de hecho, se podría establecer entre los participantes en una situación particular.

De este modo, se considera que, en los procedimientos descritos, los participantes podrían aprender a satisfacer los criterios de coordinación temporal o espacial, o de cumplimiento con un número establecido de respuestas sin participar en un episodio

social (por ejemplo, incrementando la frecuencia y la velocidad de las respuestas de forma individual e independientemente de las respuestas del otro organismo en la situación experimental).Y en este mismo sentido se podrían encontrar consistencias y precedencias temporales entre las respuestas de los participantes sin la implicación de relaciones sociales, léase institucionales, tales como liderazgo versus secuencia temporal del comportamiento de un organismo con respecto del otro.

Por otro lado, un aspecto que ha variado mucho en el desarrollo de las mencionadas preparaciones operantes es el tipo de interacción que se ha permitido entre los participantes en las diversas situaciones experimentales expuestas. El comportamiento social se ha analizado de una manera tan amplia que en la literatura se pueden encontrar situaciones en las que se ha permitido la interacción directa entre los participantes durante la ejecución de la tarea. Esto es, manteniendo a los participantes en el mismo escenario experimental, se ha permitido el establecimiento de contacto visual, verbal, auditivo, olfativo, etc. Mientras tanto, en otras preparaciones, la interacción entre los participantes se ha limitado solo a algunos aspectos, permitiendo, por ejemplo, solo la interacción visual a través de mallas o cristales entre los participantes. También se pueden encontrar preparaciones en las que se ha impedido el contacto físico entre los participantes y se ha posibilitado su interacción a través de estímulos mecánicos, informándoles antes de iniciar las tareas, en el caso de participantes humanos, de que se encuentran trabajando con otros a los que no pueden ver ni escuchar. Ejemplos de estos tipos de preparaciones se pueden encontrar en Cohen (1962), Hake et al. (1983), Hake, Vukelich y Olvera (1975), Lindsley (1966) o Marwell et al. (1971). Finalmente, se pueden encontrar también casos extremos en los que los organismos deben interactuar con otros participantes, reales o simulados, sin saber de su existencia o participación en la condición de análisis (Dellepoulle, Preux y Darcheville, 2000; Riolo et al., 2001), asumiendo que cuando los organismos ajustan su comportamiento a las señales y a las consecuencias brindadas por el ambiente (léase compañero) están participando en un episodio social definido en términos de la afectación del comportamiento de un organismo sobre el comportamiento del otro. Pero en este último caso ¿cuál es la afectación que se supone tiene el comportamiento

de un organismo sobre la conducta del otro, cuando el otro que se está comportando es un ordenador y, más aún, al participante ni siquiera se le informa que hay otro en la situación? ¿Qué diferencia habría entre estas preparaciones y las destinadas al estudio del comportamiento individual? Tal y como ha señalado Colman (1982), cuando no es posible la comunicación entre los participantes, estos pueden estar respondiendo por pura intuición; y, más aún, en las situaciones en las que los sujetos ignoran que están participando en una tarea de interdependencia (las llamadas situaciones sociales mínimas), Colman (1982) afirma que siempre quedará la duda, o será cuestionable, si los participantes pueden colaborar o están colaborando a pesar del desconocimiento de la existencia del otro.

En cuanto a los procedimientos en los que se han utilizado tareas de igualación de la muestra (Hake y Vukelich, 1973; Hake et al., 1973; Hake, Vukelich y Olvera, 1975; Olvera y Hake, 1976; Vukelich y Hake, 1974), es cierto que se elimina el requisito de la coincidencia temporal entre las respuestas de los participantes como lo definitorio del comportamiento social; sin embargo, la respuesta de igualación y sus consecuencias siguen siendo individuales, y la "respuesta social" (producir el estímulo de muestra para el compañero) es una respuesta distinta e independiente de la respuesta requerida para la obtención de reforzadores, es decir, independiente de la respuesta de igualación. Con esta disposición de respuestas que se han considerado individuales y sociales, inevitablemente entran en juego otras variables que podrían estar afectando a la elección de la alternativa individual versus la social, como la implementación de un requisito (por ejemplo, tirar un cierto número de veces de una palanca) para cambiar de una alternativa a la otra (ver Hake, Vukelich y Olvera, 1975; Olvera y Hake, 1976; Schmid y Hake, 1983), o como el esfuerzo diferencial requerido para la realización de cada tipo de respuesta (por ejemplo, caminar más o menos para responder en cada alternativa), tal y como se observó en el estudio reportado por Hake y Vukelich (1973). A pesar de que se reconoce la relevancia de estos estudios, debido a que demostraron que las respuestas podían ser controladas por otras variables, independientemente de las ganancias asociadas a cada una de las alternativas, se considera que se podría obtener mayor control experimental utilizando preparaciones en las que las

respuestas requeridas en cada una de las alternativas implicaran el mismo esfuerzo y fueran morfológicamente equivalentes, con el objetivo de eliminar o tener claridad, según sea el interés, otras variables que pudieran afectar la elección de alternativas sociales versus las individuales.

Otro aspecto que debe considerarse en el análisis de la metodología descrita es que los comportamientos cooperativos, competitivos y altruistas se han estudiado como respuestas incompatibles simultáneamente con las contingencias que se han considerado individuales o no sociales, así como a través de la manipulación de requisitos asimétricos para la realización de uno u otro tipo de respuestas (por ejemplo, presionando el doble de veces un botón para acceder a la condición cooperativa versus la individual). En este sentido, se considera que dichas manipulaciones son restrictivas con respecto a la ejecución que los participantes podrían mantener a lo largo de las sesiones experimentales. En otros casos, como en los de las tareas de presión de botones, inserción de estiletes o tirar de palancas, en los que las respuestas individuales y sociales son el mismo tipo de respuesta (por no decir la misma respuesta), la elección de una u otra alternativa es, hasta cierto punto, involuntaria. Es decir, debido al criterio de coincidencia temporal o espacial requerido, este puede ser alcanzado con solo incrementar la velocidad y la frecuencia de respuestas, y en ocasiones esto puede hacerse de manera un tanto azarosa. Además, en la mayoría de los estudios que utilizan este tipo de procedimientos no se requiere la elección por parte de los participantes de alternativas cooperativas, competitivas o altruistas, sino que son las únicas alternativas de respuesta reforzadas en ciertas condiciones o en ciertos momentos del experimento.

En cuanto a la utilización de procedimientos derivados de la teoría de juegos para el estudio del comportamiento cooperativo versus competitivo de los individuos (véanse Axelrod, 1984; Axelrod y Hamilton, 1984, Colman, 1982; Rapoport y Chammah, 1970), que, como ya se mencionó, parten de teorías evolutivas o de maximización de consecuencias, estos suponen que la ejecución y la evolución de la cooperación, así como de las estrategias individuales, están ligadas a los beneficios que cada estrategia trae a cada participante de manera individual (y a su progenie, en el

caso de las teorías con un énfasis biológico). Supuestos de los que no escapan la mayoría de los teóricos operantes. En el capítulo 4 se señalan las implicaciones que entraña relegar las relaciones sociales a las relaciones económico-utilitaristas, en las que las relaciones sociales son vistas como la unión de comportamientos individuales que se rigen por relaciones coste-beneficio.

Al respecto, Schuster (2002: 50) ha señalado que desde esta aproximación racionalista tampoco se requiere explicaciones especiales para dar cuenta del comportamiento individual o en grupo de los organismos, afirmando que en un típico juego del Dilema del Prisionero (como el juego más comúnmente usado), la dimensión social se ve empobrecida o queda totalmente ausente debido a que el análisis que se realiza se reduce a la evaluación de comportamientos individuales que llevan a distintos resultados, en principio, ejecutados por los organismos para su satisfacción individual.

Y, aunque este tipo de procedimientos ha sido utilizado por algunos teóricos operantes, otros han rechazado su uso. Por ejemplo, Hake, Vukelich y Olvera (1975) consideraron que estos procedimientos, en los que se tiene en cuenta solo la elección de una de las alternativas (cooperativa o no cooperativa), se encuentran en desventaja en comparación con aquellos en los que, además de la elección, se mide la ejecución de los participantes durante todo el estudio (léanse los procedimientos operantes). De acuerdo con lo anterior, Schmitt (1976) también afirmó que, a diferencia de los procedimientos de elección, como es el caso del Dilema del Prisionero, los procedimientos conductuales realizan o permiten comparaciones intragrupo, lo que a su vez posibilita la identificación de los efectos del tratamiento experimental al que los participantes han sido expuestos, además de que los grupos pueden estudiarse en periodos de tiempo extendidos.

Incluso, tal y como Hake, Vukelich y Olvera (1975) han considerado, decir que el comportamiento social está bajo el control del comportamiento del otro no debe interpretarse solo como que el comportamiento de los organismos necesariamente debe traducirse en un incremento de la correspondencia de los reforzadores para cada miembro, ya que consideran que la distribución de las

ganancias no es suficiente para explicar el comportamiento social, aspecto en el que autores como Ribes y Rangel (2002), Ribes, Rangel, Carbajal y Peña (2003), Schuster (2002) o Schuster y Perelberg (2003), entre otros, han coincidido al demostrar que las elecciones de los participantes no están basadas únicamente en las consecuencias otorgadas en cada una de las alternativas, sino que las interacciones pueden verse afectadas por otros factores o variables que han sido subestimados (y hasta negados) por la mayoría de los teóricos del condicionamiento operante y, sobre todo, por los teóricos que se suscriben a posturas económicas y de maximización. De hecho, en la mayoría de los procedimientos descritos, no se ha medido la preferencia de los participantes por las respuestas individuales o sociales al margen de las consecuencias programadas para cada alternativa, lo que, en resumidas cuentas, demostraría con mayor seguridad el papel que las consecuencias tienen sobre la preferencia por cada una de las alternativas presentadas.

En este mismo sentido, Marwell y Schmitt (1975) mencionaron que en juegos como el del DPI, cuando uno de los sujetos elige la alternativa no cooperativa, puede hacerlo tanto para explotar al otro como para minimizar la pérdida después de haber sido explotado por su compañero. Es decir, en esta circunstancia, el participante que deserta perderá menos por no cooperar que por continuar cooperando ante la deserción de su compañero. Sin embargo, se ha reconocido que la mejor alternativa para ambos es mantenerse cooperando, por lo que Marwell y Schmitt (1975) han afirmado que, dado que la cooperación es el tipo de respuesta que generaría los mejores beneficios para todos los participantes, entonces se vuelve imposible el estudio de las preferencias de los participantes como tal, es decir, al margen de las ganancias.

Regresando al problema de la explicación del comportamiento en este tipo de preparaciones y sus supuestos, Elster (1986) ha señalado la insuficiencia de afirmar que una acción que se ejecuta es racional debido a que los participantes muestran su preferencia por realizarla, señalando que la gente puede elegir las mejores alternativas, en términos de ganancias, por mero accidente o por mera coincidencia. Además, este autor ha enfatizado en que se debe tener en cuenta que la explicación de la elección racional, es decir,

de la preferencia por las mejores alternativas, es una variación de explicaciones intencionales, que incluyen los deseos y las creencias del agente, que son interpretadas como razones para comportarse. En este sentido, menciona Elster (1986), desde una perspectiva normativa de la teoría de la elección racional, las creencias y los deseos son condiciones necesarias para tal racionalidad; esto definitivamente implica la necesidad del lenguaje y, en principio, cuestiona la idea del uso de animales no humanos en el estudio de este tipo de fenómenos.

Epílogo

En 1979, Menzel afirmó que cada uno de los métodos disponibles para el estudio de las interacciones sociales se ha desarrollado como una herramienta para resolver problemas teóricos o prácticos que parecen primordiales en un área de investigación determinada o desde un punto de vista teórico particular. De la misma manera, Hyten y Burns (1986) han afirmado que el análisis conceptual siempre influye en el comportamiento científico, y que la actividad empírica siempre refleja (o debería hacerlo) la posición conceptual de la cual surge. De acuerdo con lo anterior, a partir del punto de vista teórico del que parte el trabajo que se presenta en esta obra, las preparaciones utilizadas tradicionalmente para el estudio del comportamiento social resultan insuficientes para dar cuenta del mismo. Tal y como han señalado Ribes (2001) y Ribes, Rangel y López (2008), y como se expondrá a lo largo de esta obra, el comportamiento social es exclusivo de los seres humanos, ya que se considera que este tipo de comportamiento es cualitativamente distinto de la conducta de grupo o del comportamiento con conespecíficos, debido al medio que posibilita cada tipo de interacciones y en el cual el comportamiento humano se desarrolla y es funcional. A diferencia de las posturas operantes, se considera que en el caso del comportamiento humano que se realiza bajo contingencias individuales la dimensión social tiene, la mayoría de las veces, una influencia implícita, en el sentido de que los seres humanos nos comportamos siguiendo prácticas compartidas, de

manera convencional, por nuestro(s) grupo(s) de pertenencia, prácticas que se ajustan siempre, en su cumplimiento o no, a criterios institucionales.

En este sentido, y bajo la perspectiva de la sociopsicología, las preparaciones metodológicas que capturan la sola interacción de dos (o más) organismos bajo contingencias que definen criterios de coordinación temporal y espacial, así como la interdependencia de respuestas y de reforzadores, al margen de un análisis del medio en el que dichas interacciones son funcionales, no constituyen una condición empírica suficiente para estudiar el comportamiento social. Con este propósito se requieren metodologías en las que, independientemente del número de individuos que participan, físicamente presentes, en la interacción, e independientemente de la coincidencia temporal o espacial de sus respuestas, se capture la complejidad de las interacciones sociales involucrando en su análisis aspectos tales como la adquisición o la asignación de roles funcionales entre los participantes, así como el sistema de sanción que delimita las prácticas pertinentes en el grupo, aspectos que se van estructurando con base en la especialización del trabajo y en el tipo de relaciones interindividuales de intercambio que pueden ser establecidas en una formación social dada gracias a la participación del lenguaje. Un análisis en este sentido se desarrollará en los capítulos 7, 8 y 9 de esta obra.

Así, tal y como se ha defendido en otros escritos (Ribes, 2001; Ribes et al., 2008) y a lo largo de este libro, la especie bajo análisis se vuelve completamente relevante para la distinción entre el comportamiento de grupo y el comportamiento social. El primer tipo de comportamiento, el grupal o colectivo, se asume puede presentarse en la mayoría de los organismos vivos, si no es que en todos, y, más que eso, se reconoce su participación y relevancia filogenética y ontogenética para el desarrollo del segundo tipo de comportamiento, el de las relaciones interindividuales que forman parte de prácticas institucionales formales e informales (capítulo 3). Por lo anterior, y dadas las características de lo que en la presente obra se reconoce como una relación social, las preparaciones metodológicas descritas a lo largo de este capítulo no permiten capturar la complejidad del comportamiento humano debido a que no se considera la participación de variables cuyas dimensiones son

dignas de ser manipuladas y estudiadas en términos de la estructura funcional en la que dicha interacción se lleva a cabo. Tal y como se señaló en el prólogo de este libro y en capítulos precedentes, el interés de la propuesta que se presenta, el interés de la sociopsicología, es realizar un análisis de campo de las relaciones interindividuales asumiendo que estas son los segmentos moleculares de una práctica institucional.

Tomando esto último como base, en el capítulo 6 se expondrá una preparación metodológica, originalmente propuesta por Ribes (2001), cuya solución tiene valor intrínseco (evitando las respuestas repetitivas y poco significativas utilizadas en los procedimientos operantes), y en la que se distinguen funcionalmente las respuestas de carácter social de las de carácter individual manteniendo su identidad morfológica, lo que permite un mayor control experimental. Lo anterior se realiza en una situación de elección libre, la cual hace posibles las respuestas sociales en cualquier momento de la tarea, sin ningún requisito de cambio o costo por realizarla. Al mismo tiempo, en esta preparación se vuelve irrelevante el problema de la simultaneidad y de la inmediatez entre las respuestas de los participantes, y se cuestiona la suficiencia de los factores económico-utilitarios en la definición y explicación del comportamiento social, suponiendo que hay otras dimensiones que están presentes y afectan a las interacciones humanas, como el poder y la sanción, que serán desarrolladas en capítulos posteriores del presente libro.

Bibliografía

Axelrod, R. (1984): The evolution of cooperation, Basic Books, Nueva York.

Axelrod, R. y Hamilton, W. D. (1984): “The evolution of cooperation in biological systems”, en A. Axelrod (ed.), The evolution of cooperation, Basic Books, USA.

Azrin, N. H. y Lindsley, O. R. (1956): “The reinforcement of

cooperation between children", Journal of Abnormal and Social Psychology, 52, pp.100-102.

Boren, J. J. (1966): "An experimental social relation between two monkeys", Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 9 (6), pp. 691-700.

Buskist, W. y Morgan, D. (1987): "Competitive fixed-interval performance in humans", Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 47 (2), pp.145-158.

Cohen, D. J. (1962): "Justin and his peers: An experimental analysis of a child's social world", Child Development, 33 (3), pp. 697-717.

Cohen, D. J. y Lindsley, O. R. (1964): "Catalysis of controlled leadership in cooperation by human simulation", Journal of Child Psychology and Psychiatry, 5 (2), pp. 119-137.

Colman, A. (1982): Game theory and experimental games, Pergamon Press, Gran Bretaña.

Delepoulle, S.; Preux, P. y Darcheville, J. (2000): "Simulations of social behavior: why and how?", Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, 26 (2), pp.191-209.

Dougherty, D. y Cherek, D. R. (1994): "Effects of social context, reinforcer probability, and reinforcer magnitude on humans' choices to compete or not to compete", Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 62 (1), pp. 133-148.

Elster, J. (1986): "Introduction", en J. Elster (ed.), Rational choice, University Press, Nueva York.

Fantino, E. y Kenelly, A. (2009): "Sharing the wealth: factors influencing resource allocation in the sharing game", Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 91 (3), pp. 337-354.

Flood, M.; Lendenmann, K. y Rapoport, A. (1983): "2X2 games played by rats: Different delays of reinforcement as payoffs", Behavioral Science, 28, pp. 67-78.

Gardner, R. M; Corbin, T. L.; Beltramo, J. S. y Nickell, G. S. (1984):

"The prisoner's dilemma game and cooperation in the rat", Psychological Reports, 55 (3), pp. 687-696.

Green, L.; Price, P. C. y Hamburger, M E. (1995): "Prisoner's Dilemma and the pigeon: control by immediate consequences", Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 64 (1), pp. 1-17.

Hake, D. F.; Donaldson, T. y Hyten, C. (1983): "Analysis of discriminative control by social behavior stimuli", Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 39 (1), pp. 7-23.

Hake, D. F.; Olvera, D. y Bell, J. C. (1975): "Switching from competition to sharing or cooperation at large response requirements: competition requires more responding", Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 24 (3), pp. 343-354.

Hake, D. F. y Vukelich, R. (1972): "A classification and review of cooperation procedures", Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 18 (2), pp. 333-343.

— (1973): "Analysis of the control exerted by a complex cooperation procedure", Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 19 (1), pp. 3-16.

Hake, D. F.; Vukelich, R. y Kaplan, S. J. (1973): "Audit responses: responses mantained by access to existing self or coactor scores during non-social, parallel work, and cooperation procedures", Journal of the Experimental Analysis of Behavior, pp. 409-423.

Hake, D. F.; Vukelich, R. y Olvera, D. (1975): "The measurement of sharing and cooperation as equity effects and some relationships between them", Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 23 (1), pp. 63-79.

Hyten, C. y Burns, R. (1986): "Social relations and social behavior", en H. W. Reese & L. J. Parrot (eds.), Behavior Science: Philosophical, methodological and empirical advances, L. Elbaum, Hillsdale.

Jones, B. A. y Rachlin, H. (2009): "Delay, probability, and social discounting in a Public Goods Game", Journal of the Experimental

Analysis of Behavior, 91 (1), pp. 61-73.

Keller, F. S. y Schoenfeld, W. N. (1950): Principles of psychology, Appleton Century Crofts, Nueva York.

Lindsley, O. R. (1966): “Experimental analysis of cooperation and competition”, en T. Verhave (ed.), The Experimental Analysis of Behavior, Appleton Century Crofts, Nueva York.

Locey, M L. y Rachlin, H. (2012): “Commitment and self-control in a Prisoner’s Dilemma Game”, Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 98 (1), pp. 89-103.

Marwell, G. y Schmitt, D. R. (1975): Cooperation: An experimental analysis, Academic Press, Nueva York.

Marwell, G.; Schmitt, D. R. y Boyesen, B. (1973): “Pacifist strategy and cooperation under interpersonal risk”, Journal of Personality and Social Psychology, 28 (1), pp.12-20.

Marwell, G.; Schmitt, D. R. y Shotola, R. (1971): “Cooperation and interpersonal risk”, Journal of Personality and Social Psychology, 18 (1), pp. 9-32.

Matthews, B. A. (1977): “Magnitudes of score differences produced within sessions in a cooperative exchange procedure”, Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 27 (2), pp. 331-340.

— (1979): “Effects of fixed and alternated payoff inequity on dyadic competition”, The Psychological Record, 29 (3), pp. 329-339.

Menzel, Jr., E. W. (1979): “General discussion of the methodological problems involved in the study of social interaction, en M. E. Lamb, S. J. Suomi y G. R. Stephenson (eds.), Social interaction analysis: methodological issues, The University of Wisconsin Press, Wisconsin.

Mithaug, D. E. (1969): “The development of cooperation in alternative task situations”, Journal of Experimental Child Psychology, 8 (3), pp. 443-460.

Mithaug, D. E. y Burgess, R. L. (1967): “The effects of different

reinforcement procedures in the stablishment of a group response", Journal of Experimental Child Psychology, 5 (3), pp. 441-454.

— (1968): "The effects of different reinforcement contingencies in the development of cooperation", Journal of Experimental Child Psychology, 6 (3), pp. 402-426.

Olvera, D. R. y Hake, D. F. (1976): "Producing a change from competition to sharing: Effects of large and adjusting response requirements", Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 26 (3), pp. 321-333.

Rapoport, A. y Chammah, A. (1970): Prisoner's Dilemma, Ann Arbor Paperbacks, USA, 2ª ed.

Reboreda, J.C. y Kacelnik, A. (1993): "The role of autoshaping in cooperative two-player games between starlings", Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 60 (1), pp. 67-83.

Ribes, E. (2001): "Functional dimensions of social behavior: Theoretical considerations and some preliminary data", Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, 27 (2), pp. 285-306.

Ribes, E. y Rangel, N. (2002): "A comparison of choice between individual and shared social contingencies in children and young adults", European Journal of Behavior Analysis, 3 (2), pp. 61-73.

Ribes, E.; Rangel, N.; Carbajal, M. G. y Peña, E. (2003): "Choice between individual and shared social contingencies in children: An experimental replication in a natural setting", European Journal of Behavior Analysis, 4 (1-2), pp. 105-114.

Ribes, E.; Rangel, N. y López, F. (2008): "Análisis teórico de las dimensiones funcionales del comportamiento social", Revista Mexicana de Psicología, 25 (1), pp. 45-57.

Riolo, R. L.; Cohen, M D. y Axelrod, R. (2001): "Evolution of cooperation without reciprocity", Nature, 414, pp. 441-443.

Santoyo, C. y Colmenares, L. (2011): "Equidad en intercambios de esfuerzo y ganancias: Efectos de la información", Acta de Investigación Psicológica, 1 (1), pp. 77-91.

Santoyo, C.; Cortés, M.; Torres, C. y Espinosa, M C. (1985): "Conducta cooperativa y elección", Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, 11 (1-2), pp. 31-53.

Santoyo, C.; Ménez, M.; y Prado, R. (1991): "Elección social interdependiente: el caso de los intercambios equitativos", Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, 17 (1-2), pp. 101-118.

Schmid, T. L. y Hake, D. F. (1983): "Fast acquisition of cooperation and trust: a two-stage view of trusting behavior", Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 40 (2), pp. 179-192.

Schmitt, D. R. (1976): "Some conditions affecting the choice to cooperate or compete", Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 25 (2), pp. 165-178.

— (1984): "Interpersonal relations: cooperation and competition", Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 42 (3), pp. 377-383.

— (1987): "Interpersonal contingencies: performance differences and cost-effectiveness", Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 48 (2), pp. 221-234.

— (1998a): "Social Behavior", en: K. A. Lattal y M Perone (eds.), Handbook of research methods in human operant behavior, Plenum Press, Nueva York.

— (1998b): "Effects of reward distribution and performance feedback on competitive responding", Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 69 (3), pp. 263-273.

— (2000): "Effects of competitive reward distribution on auditing and competitive responding", Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 74 (1), pp. 115-125.

Schuster, R. (2002): "Cooperative coordination as a social behavior", Human Nature, 13(1), pp.47-83.

Schuster, R. y Perelberg, A. (2003): "Why cooperate? An economic perspective is not enough", Behavioral Processes, 66, pp. 261-277.

Shimoff, E. y Matthews, B. A. (1975): “Unequal reinforcer magnitudes and relative preference for cooperation in the dyad”, Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 24, pp. 1-16.

Skinner, B. F. (1953): Science and human behavior, MacMillan, Nueva York.

— (1962): “Two “synthetic social relations”“, Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 5, pp. 531-533.

Spiga, R.; Cherek, D. R.; Grabowski, J. y Bennet, R, H. (1992): “Effects of inequity on human free-operant cooperative responding: a validation study”, The Psychological Record, 42, pp. 29-40.

Sumpter, D. J. T. (2010): Collective Animal Behavior, Princeton University Press, New Jersey.

Vukelich, R. y Hake, D. F. (1974): “Effects of the difference between self and coactor scores upon the audit responses that allow access to these scores”, Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 22 (1), pp. 61-71.

Weiner, H. (1977): “An operant analysis of human altruistic responding”, Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 27 (3), pp. 515-528.

Wood, R. I.; Kim, J. Y. y Li, G. R. (2016): “Cooperation in rats playing the iterated Prisoner’s Dilemma Game”, Animal Behaviour, 114, pp. 27-35.

Yi, R. y Rachlin, H. (2004): “Contingencies of reinforcement in a five-person Prisoner’s Dilemma”, Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 82(2), pp.161-176.

CAPÍTULO 6

Metodología experimental de la sociopsicología

[…] ningún sistema podrá jamás explicar el mundo en todos sus aspectos y detalles. La aproximación científica ha ayudado a destruir la idea de una verdad intangible y eterna. Este no es el menor que sus títulos a la fama.

El juego de lo posible, François Jacob (1981)

Preparación experimental

La ciencia psicológica de corte interconductual (Kantor, 1959; Ribes y López, 1985) aporta el método experimental para el estudio de las interacciones interindividuales, enmarcándolas en sistemas contingenciales bien estructurados de intercambio en cuanto complementación, de poder en cuanto dominación y de sanción en cuanto acotamiento. Dichos sistemas contingenciales representan fundamentalmente las relaciones diacrónicas y sincrónicas dinámicamente cambiantes de condicionalidad, circunstancialidad o dependencia implicadas en las interacciones interindividuales relativas al intercambio, al poder y a la sanción como masa crítica de estudio de la sociopsicología (Ribes, 1997, 2007; Ribes, Rangel y López, 2008).

Un nivel de análisis centrado en las interacciones interindividuales se sostiene en cuanto que la participación en un sistema de convivencia no anula el carácter singular de los individuos involucrados (Mead, 1934). Gracias a su singularidad resulta posible que un mismo individuo ejercite distintos roles sociales en función del contexto institucional presente. Más aún, como medio convencional por excelencia, la sociedad humana se caracteriza por la delegación, la separación y el diferimiento de las interacciones

entre miembros individuales que se encuentran inmiscuidos en una interacción institucional particular. Esto significa que los sistemas de relaciones entre colectivos no tienen existencia real si no es en relación con las prácticas de los individuos que los conforman y, en esa medida, es posible emprender su análisis a partir de las interacciones interindividuales comprendidas (Rand, 1967; Ribes, 1985, 1988, 2001; Ribes y Pulido, 2015).

El estudio experimental de los fenómenos molares-institucionales relativos al intercambio, el poder y la sanción que interesan como vocación a la ciencia histórico-social solo puede emprenderse a través de su consideración molecular en términos de las interacciones establecidas entre individuos de una misma o de diferentes formaciones sociales. No se estudian las instituciones económicas, políticas o jurídicas constituyentes de las tres dimensiones funcionales, sin embargo, en la medida en que dichas instituciones se actualizan siempre en forma de interacciones interindividuales que se ajustan a criterios de intercambio de funciones, de atribuciones, de servicios y de productos basados en relaciones acotadas y jerarquizadas, simular las posibles relaciones funcionales que comprenden las interacciones interindividuales en el marco de sistemas contingenciales de intercambio, poder y sanción aporta evidencia empírica relevante al campo de intersección disciplinaria representado por la sociopsicología.

Dado este marco de referencia general, Ribes (2001) estableció una distinción mínima entre dos condiciones que afectan el comportamiento de un individuo: una que concierne a los miembros de una organización social, al representar la actualización interindividual de las instituciones como sistemas complejos de relaciones convencionales (contingencias sociales o compartidas), y otra que se refiere a los criterios que regulan y prescriben la ontogenia y funcionalidad del comportamiento individual (contingencias individuales o no compartidas). La preparación experimental planteada por Ribes (2001) parte de esta distinción y la extiende al caso de las respuestas y las consecuencias a fin de evaluar el efecto de estas y otras variables sobre la elección concurrente entre contingencias no compartidas y contingencias compartidas en el contexto de las contingencias de intercambio. Así, en esta propuesta se distingue entre contingencias, respuestas y

consecuencias, que pueden ser compartidas o no compartidas.

La contingencia es no compartida, a grandes rasgos, en cuanto que el individuo responde a condiciones que le afectan solamente a él, y es compartida cuando el individuo responde de tal manera que no solo le afecta a él, sino que afecta también a otro individuo. Por lo tanto, en las contingencias no compartidas "[…] las condicionalidades de ocurrencia y de función de los acontecimientos que afectan a un individuo son, por así decirlo, 'propiedad' del comportamiento de ese individuo" (Ribes, Rangel y López, 2008: 51), mientras que en las contingencias compartidas la propiedad de las condicionalidades de ocurrencia y de función de los acontecimientos que afectan a un individuo es compartida con el comportamiento de al menos otro individuo.

Por su parte, se considera que las respuestas son no compartidas cuando se requiere la participación de un solo individuo para cumplir con los requerimientos de la actividad productiva en marcha, es decir, cuando dicha actividad se encuentra poco o nulamente fragmentada en cuanto el trabajo de un solo individuo es suficiente para completarla. Por su parte, se dice que las respuestas son compartidas en cuanto se requiere la participación conjunta de por lo menos dos individuos para la consecución de la actividad productiva en turno. En este caso, la actividad productiva se encuentra necesariamente fragmentada en cuanto se requiere el trabajo conjunto (simultáneo, secuencial, en serie, etc.) de dos o más individuos para la obtención del producto o servicio requerido. Por último, las consecuencias son no compartidas cuando cada uno de los participantes en la actividad productiva se apropia de manera individual de los servicios, productos o retribuciones coligados a la actividad productiva, y son compartidas cuando son propiedad conjunta de tantos cuantos sean los actores implicados en la misma.

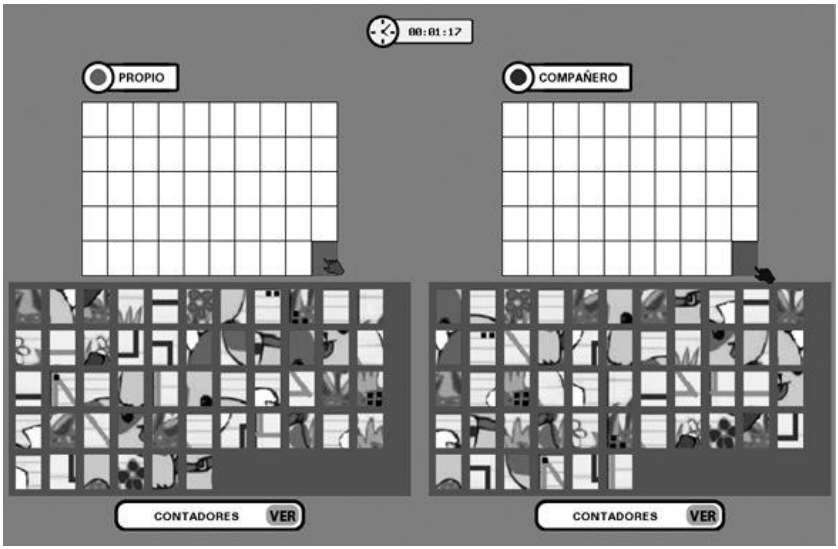
Tarea experimental y procedimiento propuesto por Ribes (2001)

Ribes (2001) estableció una situación general de elección concurrente entre contingencias no compartidas y contingencias compartidas como prototipo empírico. La tarea experimental propuesta consiste en el armado de rompecabezas virtuales en una situación diádica. Las características específicas de dicha tarea pueden variar según lo requiera la naturaleza del problema de la investigación en turno. Sin embargo, la versión más explorada experimentalmente en el contexto de las contingencias de intercambio es la que se describe a continuación.

Dos rompecabezas virtuales de 50 piezas se presentan, de manera concurrente, en la pantalla de dos ordenadores que se encuentran interconectados y sincronizados en una red local en tiempo real: uno denominado propio (asignado al participante 1 de cada díada) y otro denominado del compañero (asignado al participante 2 de cada díada). Los participantes pueden elegir entre responder en su propio rompecabezas (contingencia no compartida), responder en el rompecabezas del compañero (contingencia compartida) o responder en ambos rompecabezas (contingencias mixtas). Los rompecabezas tienen un contador de puntos asociado ubicado en la parte inmediatamente inferior de cada uno de estos (figura 1).

Figura 1

Muestra el arreglo de la pantalla del ordenador presentado en los estudios



Los participantes reciben puntos por cada pieza colocada y los pueden cambiar al final de cada fase experimental por premios (por ejemplo, discos musicales, juguetes o artículos de papelería). En la situación experimental, las piezas colocadas bajo la contingencia no compartida (rompecabezas propio) otorgan puntos únicamente al participante que las coloca. En cambio, los puntos otorgados por la colocación de piezas bajo la contingencia compartida (rompecabezas del compañero) dependen de la situación de intercambio manipulada en cada caso. La situación de altruismo total implica dar sin recibir, por lo tanto, las piezas colocadas por el participante bajo la contingencia compartida otorgan puntos únicamente a su compañero de díada. La situación de altruismo parcial implica dar y recibir, por lo que las piezas colocadas por el participante bajo la contingencia compartida otorgan puntos iguales para él y para su compañero de díada. Por último, la situación de competencia implica tomar sin dar, por lo que las piezas colocadas por el participante bajo la contingencia compartida otorgan puntos únicamente para él[1]. Los estudios realizados incluyen siempre instrucciones explícitas respecto de las ganancias disponibles por responder bajo cada tipo de contingencia.

Los puntos obtenidos por los participantes por la colocación de piezas en el o los rompecabezas se registran progresivamente en

tiempo real en los contadores que se encuentran debajo de cada uno de los rompecabezas. Los participantes pueden consultar sus puntos en cualquier momento de la sesión presionando el botón correspondiente en el contador que se encuentra debajo del rompecabezas propio. Asimismo, pueden consultar los puntos obtenidos por su compañero en cualquier momento de la sesión presionando el botón correspondiente en el contador que se encuentra debajo del rompecabezas del compañero. Por lo tanto, los participantes pueden monitorear a cada momento la progresión de sus propias ganancias y de las de su compañero.

La tarea de armado de rompecabezas esbozada permite simular distintas condiciones propias de las contingencias de intercambio (así como de poder y de sanción). En cuanto corresponde a las contingencias de intercambio, por ejemplo, el trabajo está simulado por las respuestas para la colocación de piezas en el tablero del rompecabezas; los recursos disponibles para la producción, por las piezas que componen el rompecabezas; las ganancias correspondientes, por los puntos y su intercambio, por tangibles (por ejemplo, discos musicales, artículos de papelería o juguetes), y el producto o bien de uso, por el rompecabezas completamente armado. Dada esta lógica general, se han explorado experimentalmente dos tipos de procedimientos de intercambio: el llamado intercambio de trabajo (Ribes y Rangel, 2002; Ribes et al., 2005) y el llamado intercambio de recursos y trabajo (Pulido, Rangel, Ávila, Mérida y Ribes, 2014).

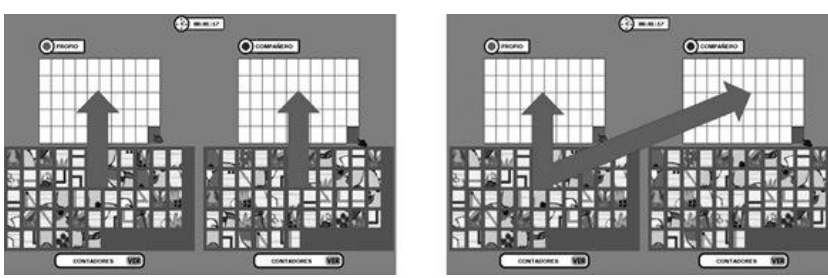
El procedimiento originalmente empleado por Ribes y colaboradores fue el de intercambio de trabajo (Ribes y Rangel, 2002; Ribes, Rangel, Casillas et al., 2003; Ribes et al., 2005; Ribes et al., 2006). En este se restringía la posibilidad de colocar las piezas del rompecabezas propio en el rompecabezas del compañero y viceversa. Dadas estas condiciones, el único intercambio posible era el del propio trabajo: las posibilidades de los participantes se restringían a colocar sus piezas en el rompecabezas propio o colocar las piezas de su compañero en el rompecabezas del compañero. De elegir responder en el rompecabezas del compañero (contingencia compartida), los participantes intercambiaban únicamente su trabajo, en cuanto que las piezas (recursos) a colocar eran propiedad de su compañero. Considerando que las piezas de los

rompecabezas corresponden a los recursos disponibles para cada participante, los estudios citados examinaron relaciones de complementación bajo contingencias concurrentes no compartidas y compartidas en las que el trabajo de los participantes se podía emplear exclusivamente en relación con los recursos propios o con los recursos del compañero sin que los propios pudieran emplearse por los participantes como equivalentes de los ajenos.

En cambio, el procedimiento de intercambio de recursos y trabajo constituye un análogo de inversión de recursos y trabajo simultáneamente (Pulido, Rangel, Ávila et al., 2014). En este, se restringe el acceso al banco de piezas del rompecabezas del compañero, de manera que los participantes solo pueden elegir entre colocar sus recursos (piezas) en el rompecabezas propio o colocar sus recursos (piezas) en el rompecabezas del compañero. De elegir responder en el rompecabezas del compañero (contingencia compartida), los participantes intercambiaban sus recursos (las piezas de su propio rompecabezas) y, simultáneamente, su trabajo (la colocación de sus piezas en el tablero del compañero) (figura 2).

Figura 2

Ilustra las rutas posibles del conjunto de piezas a los tableros bajo el procedimiento de intercambio de trabajo (rectángulo a la izquierda) y bajo el procedimiento de intercambio de recursos y trabajo (rectángulo a la derecha)



Los diseños experimentales empleados en los estudios son típicamente de comparación intra y entre participantes bajo la

misma y bajo distintas condiciones experimentales (Ribes, 2001; Ribes y Rangel, 2002; Ribes et al., 2006). En general, los estudios se realizan durante varios días consecutivos (generalmente cinco) y están compuestos por una sesión de demostración interactiva, una de exposición a la tarea A (con ejecución independiente), una de exposición a la tarea B (con ejecución simultánea) y quince sesiones agrupadas en cinco fases experimentales de tres sesiones cada una. El primer día se realizan una sesión de demostación interactiva, dos de exposición a la tarea (ambas sin retroalimentación) y las tres experimentales correspondientes a la Fase 1. A partir del segundo día y hasta el quinto y último día, los participantes son expuestos únicamente a una fase experimental diaria integrada por tres sesiones cada una. Cada sesión presenta un modelo o imagen de rompecabezas distinto a fin de evitar posibles efectos de aprendizaje (figura 3).

Figura 3

Muestra ejemplos de las imágenes de los rompecabezas utilizados en los estudios

Sesión de exposición a la tarea A: ejecución independiente sin retroalimentación

En esta sesión aparece solamente un rompecabezas en pantalla. El participante resuelve su rompecabezas de manera independiente y el tiempo para hacerlo es ilimitado. El participante no recibe puntos por la colocación de las piezas, por lo que no se presenta ningún contador asociado al rompecabezas presentado.

Sesión de exposición a la tarea B: ejecución simultánea sin retroalimentación

En esta sesión aparecen dos rompecabezas en pantalla. En el lado izquierdo aparece un rompecabezas denominado propio y en el lado derecho otro rompecabezas denominado del compañero. El participante solo puede colocar las piezas de su propio rompecabezas, mientras que el otro rompecabezas es resuelto por el ordenador colocando una pieza de manera correcta cada cinco segundos. El tiempo de resolución es ilimitado. Cuando el participante termina de armar el rompecabezas propio se activa un botón denominado fin, el cual puede presionar y con ello terminar la tarea para él y su compañero. Los participantes no reciben puntos por la colocación de las piezas, por lo que no se presenta ningún contador asociado con los rompecabezas presentados.

Sesiones experimentales

En estas sesiones aparecen dos rompecabezas en pantalla. En el lado izquierdo aparece un rompecabezas denominado propio y en el lado derecho otro rompecabezas denominado del compañero. Los participantes pueden responder en cualquiera de los dos rompecabezas, colocando las piezas en su propio rompecabezas o colocando piezas en el rompecabezas de su compañero. Las sesiones experimentales se han estructurado de acuerdo con las tres situaciones de intercambio generales antes mencionadas, la de

altruismo total, la de altruismo parcial y la de competencia.

Situación de altruismo total (dar sin recibir)

La situación de altruismo total simula un tipo de trabajo individual determinado: el trabajo voluntario o altruista. El participante no está obligado a responder bajo la contingencia compartida de altruismo total y, de hacerlo, no obtiene ganancia alguna para sí, mientras que sí procura ganancias para otro(s); por ello se dice que se da sin recibir. Procedimentalmente, la situación de altruismo total se describe como sigue: se presentan, de manera concurrente, dos alternativas de respuesta: un rompecabezas denominado propio (contingencia no compartida) y un rompecabezas denominado del compañero (contingencia compartida de altruismo total). El participante puede elegir, a cada momento, la alternativa bajo la cual responder, armando su rompecabezas, el del compañero o los dos rompecabezas, aunque sea parcialmente. Por cada pieza colocada bajo la alternativa no compartida (rompecabezas propio) obtiene puntos para él sin darle ningún punto a su compañero, y por cada pieza colocada bajo la alternativa compartida (rompecabezas del compañero) le da puntos a su compañero sin obtener ningún punto para él. Lo anterior significa que, de colocar todas las piezas en el rompecabezas del compañero, los participantes donarían su trabajo, sus recursos (en el caso del procedimiento de intercambio de recursos y trabajo) y todas las ganancias disponibles (puntos y su intercambio por tangibles) a su compañero.

Situación de altruismo parcial (dar y recibir)

La situación de altruismo parcial simula un tipo de trabajo individual remunerado sui generis. De elegir responder bajo la contingencia compartida de altruismo parcial, el participante obtiene ganancias para sí al mismo tiempo que procura ganancias para el(los) otro(s); por ello se dice que se recibe dando. Procedimentalmente, la situación de altruismo parcial se describe como sigue: se presentan, de manera concurrente, dos alternativas

de respuesta: un rompecabezas denominado propio (contingencia no compartida) y un rompecabezas denominado del compañero (contingencia compartida de altruismo total). El participante puede elegir, a cada momento, la alternativa bajo la cual responder, colocando piezas en su rompecabezas, en el de su compañero, o en los dos. Por cada pieza colocada bajo la contingencia no compartida (rompecabezas propio) obtiene puntos para él sin darle ningún punto a su compañero, mientras que por cada pieza colocada bajo la contingencia compartida (rompecabezas del compañero) obtiene puntos para él y le da puntos a su compañero. Lo anterior significa que, de colocar todas las piezas disponibles en su propio rompecabezas y no colocar ninguna pieza en el rompecabezas de su compañero, los participantes obtendrían apenas la mitad de puntos respecto de los que obtendrían si colocaran todas las piezas en el rompecabezas de su compañero y no colocaran ninguna pieza en su propio rompecabezas.

Situación de competencia (tomar sin dar)

La situación de competencia simula un tipo de trabajo individual determinado: el trabajo libre o independiente (freelance) en un contexto en donde el trabajo es libre aunque especializado (depende para su realización de la competencia o experticia de cada cual) y en donde los recursos para la producción son limitados. De elegir responder bajo la contingencia compartida de competencia, el participante obtiene ganancias para sí sin compartirlas con el(los) otro(s), es decir, aunque emplea los recursos o los medios de producción ajenos, se apropia de todas las ganancias devengadas; en ese sentido se dice que se recibe sin dar. Procedimentalmente, la situación de competencia se describe como sigue: se presentan, de manera concurrente, dos alternativas de respuesta: un rompecabezas denominado propio (contingencia no compartida) y un rompecabezas denominado del compañero (contingencia compartida de competencia). El participante puede elegir, a cada momento, la alternativa bajo la cual responder, armando su rompecabezas, el del compañero o los dos, aunque sea parcialmente. Por cada pieza colocada bajo la alternativa no compartida (rompecabezas propio) obtiene puntos para él sin darle

ningún punto a su compañero; del mismo modo, por cada pieza colocada bajo la alternativa compartida (rompecabezas del compañero) obtiene puntos para él sin darle ningún punto a su compañero. La competencia consiste básicamente en superar en velocidad de colocación al compañero en cuanto que aquel que logre colocar más piezas en ambas alternativas de respuesta obtiene mayores ganancias en detrimento de las ganancias que el otro podría obtener. Esto significa que las ganancias finales de cada quien dependen de su propia experticia en cuanto la velocidad de colocación efectiva de piezas en el o los tableros.

Preguntas de investigación

Como se ha visto, la preparación experimental propuesta por Ribes (2001) emplea situaciones de elección concurrente entre contingencias no compartidas y contingencias compartidas de altruismo parcial, altruismo total o competencia como prototipo empírico.

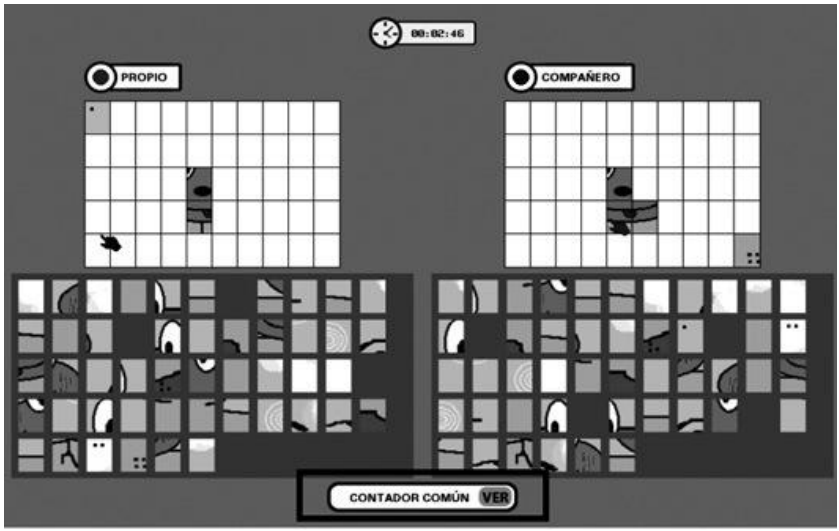
Las preguntas que han orientado el trabajo de investigación realizado hasta la fecha en el contexto de estas tres situaciones de intercambio pueden agruparse en cuatro grandes rubros:

1. Aquellas relativas al efecto del grado de especialización en cuanto fragmentación del trabajo sobre la elección de contingencias compartidas o no compartidas (Pulido, Ribes, Fuentes, López y Reza, en preparación; Ribes, Rangel, Pulido, Jiménez y Cano, en preparación; Ribes, Rangel, Pulido, Jiménez, Valdez y Ramírez, en preparación). Procedimentalmente, la especialización en cuanto fragmentación del trabajo ha sido representada a través del procedimiento de respuestas no compartidas o compartidas: mientras que en el primero la respuesta de un solo participante es suficiente para colocar las piezas en el o los rompecabezas, en el segundo es necesaria la respuesta conjunta de por lo menos dos participantes, a fin de que la colocación de las piezas sea posible.

2. Aquellas relativas al efecto de la distribución y apropiación de las ganancias (por ejemplo, equitativa, inequitativa, asimétrica; compartidas, no compartidas) sobre la elección de contingencias compartidas o no compartidas (Ribes, Rangel, Casillas et al., 2003; Ribes et al., 2005). En este rubro se ha explorado, en primera instancia, el efecto de la distribución equitativa, inequitativa y asimétrica de las ganancias. Procedimentalmente, una distribución de ganancias era equitativa cuando ambos participantes podían obtener los mismos puntos por responder en el rompecabezas propio o en el del compañero. Una distribución era inequitativa simétrica cuando ambos participantes podían obtener los mismos puntos por responder en el rompecabezas propio, pero uno de ellos podía obtener más puntos por responder en el rompecabezas del compañero. Una distribución era inequitativa asimétrica cuando uno de los participantes podía obtener más puntos por responder en el rompecabezas propio y en el del compañero. En segunda instancia, se ha estudiado el efecto de dos condiciones de obtención y apropiación de las ganancias: apropiación individual o compartida. Con este fin se ha utilizado el procedimiento de consecuencias individuales o no compartidas y el de consecuencias compartidas. En el primero, las ganancias por responder se acumulan en contadores independientes y cada uno de los participantes se apropia de ellas de manera individual, mientras que en el segundo las ganancias se acumulan en un contador común y son apropiadas en conjunto con el compañero (Ribes et al., 2006) (figura 4).

Figura 4

Imagen de la pantalla presentada a los participantes durante el procedimiento de consecuencias compartidas



3. Aquellas relativas al papel del intercambio verbal y de las declaraciones escritas anticipadas en la modulación de la elección entre contingencias no compartidas y contingencias compartidas de altruismo parcial. En este rubro se ha estimado el papel de los intercambios verbales establecidos de manera espontánea por los participantes a modo de acuerdos para la resolución de la tarea en la elección entre contingencias no compartidas o compartidas de altruismo parcial (Pulido, Rangel y Ortiz, 2014; Ribes et al., 2006). A su vez, se ha explorado el efecto instigador de declaraciones escritas realizadas ex professo por un confederado respecto de la alternativa de respuesta bajo la cual responder (por ejemplo, rompecabezas propio o del compañero) sobre la elección de contingencias no compartidas o compartidas de altruismo parcial por parte de un participante real (Rangel, Pulido, Ávila, Ordoñez y Ribes, 2015; Ribes, Rangel, Ramírez et al., 2008). Bajo este procedimiento se pidió a díadas conformadas por un participante real y un confederado que respondieran, con anticipación al armado de los rompecabezas, un cuestionario en el que se incluían preguntas como: “¿En qué rompecabezas vas a responder?”. Una vez que los cuestionarios eran resueltos, se intercambiaban, a fin de que el participante pudiera leer las respuestas dadas por el confederado y viceversa. El confederado siempre declaró que respondería en el rompecabezas del compañero (contingencia

compartida).

4. Aquellas relativas al papel de la inducción de reciprocidad a través de la conducta sistemática de un confederado en la elección entre contingencias no compartidas y contingencias compartidas de altruismo parcial, altruismo total y competencia por parte de un participante real. Ribes, Rangel, Ramírez et al. (2008) condujeron un estudio a fin de evaluar los efectos de la instigación, la reciprocidad y la indiferencia, manipuladas todas a partir de la conducta sistemática de un confederado, sobre la elección entre contingencias no compartidas y contingencias compartidas de altruismo parcial por parte de un compañero de díada experimental (un participante real). Durante la fase de instigación se presentaron dos modalidades, a saber: instigación por reciprocidad e instigación por indiferencia. En ambas modalidades el confederado colocó 10 piezas en el rompecabezas del compañero al principio de la sesión. Durante la instigación por reciprocidad, después de colocar las 10 piezas iniciales, el confederado colocó una pieza en el rompecabezas del compañero por cada pieza colocada por el compañero en el rompecabezas del confederado. Durante la instigación por indiferencia, el confederado colocó todas las piezas disponibles en su propio rompecabezas (después de colocar las 10 piezas iniciales en el rompecabezas del compañero). En el caso de la fase de reciprocidad, el confederado colocó una pieza en el rompecabezas del compañero cada vez que el compañero colocaba una en el del confederado. Durante la fase de indiferencia el confederado siempre colocó las piezas disponibles en su propio rompecabezas, independientemente de la opción de colocación elegida por el compañero. Años más tarde, Ribes et al. (2010), Rangel et al. (2015) y Pulido, Ribes, López y Reza (2015) diseñaron y probaron un procedimiento de potencial inducción porcentual de reciprocidad que consistió, en general, en la colocación progresivamente ascendente o descendente de piezas bajo la contingencia compartida por parte de un confederado, a fin de evaluar su efecto en la elección de un compañero de díada (un participante real) entre contingencias no compartidas y contingencias compartidas de altruismo parcial (dar y recibir), mientras que Pulido, Ribes, López y López (2015), y Pulido, Ribes,

López y Reza (2015) replicaron parcialmente dicho procedimiento a fin de evaluar lo propio, ahora con contingencias compartidas de altruismo total (dar sin recibir) y contingencias compartidas de competencia (tomar sin dar) respectivamente.

Medidas y análisis de datos

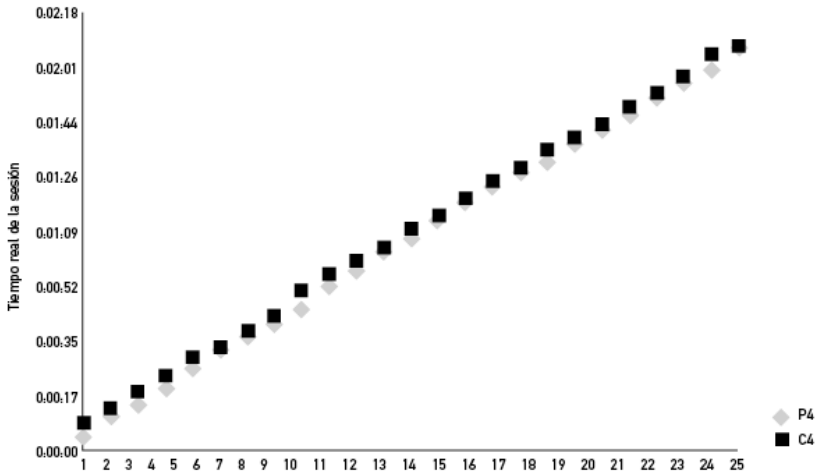
La medida más utilizada para el análisis y la representación de los datos generados a partir de la preparación experimental expuesta ha sido la media de piezas colocadas en el rompecabezas propio (contingencia no compartida) y en el rompecabezas del compañero (contingencia compartida) durante cada una de las fases experimentales. Esta medida de tendencia central ha resultado pertinente en cuanto que la colección de datos recabada en las sesiones que componen cada fase experimental presenta poca dispersión: en general, los participantes eligen responder bajo la alternativa no compartida o compartida de altruismo total, altruismo parcial o competencia de manera sistemática en el interior y entre las sesiones programadas en cada uno de los estudios (Ribes y Rangel, 2002; Ribes, Rangel, Casillas, et al., 2003; Ribes et al., 2006).

Además, se han emprendido estrategias de análisis de datos que permiten representar las respuestas dadas por los participantes en tiempo real. Dichas estrategias han permitido dar cuenta del flujo conductual en escala de tiempo, a fin de evidenciar las condicionalidades dinámicamente cambiantes comprendidas en las interacciones interindividuales. Así, por ejemplo, un metaanálisis de los datos recabados en el estudio de inducción de reciprocidad en situación de competencia de Pulido, Ribes López y Reza (2015) revela patrones de sucesión y alternación 1x1 de respuestas de colocación de piezas entre el participante y el confederado. Como puede observarse en la figura 5, se registró una respuesta de colocación o intento de colocación de pieza por parte del participante por cada respuesta de colocación o intento de colocación de pieza dada por el confederado en el rompecabezas del

compañero (contingencia compartida de competencia).

Figura 5

Primeras 25 respuestas de colocación o intentos de colocación de piezas en tiempo real en el rompecabezas del compañero*



* Las respuestas están dadas por el participante (P4) y el confederado (C4) de la díada 4 del estudio de Pulido, Ribes, López y Reza (2015) durante la sesión 1 de la fase 5, correspondiente a una condición de 100 por cien de reciprocidad. El rombo representa las respuestas dadas por el participante, mientras que el cuadrado representa las respuestas dadas por el confederado.

Un análisis de ocurrencia de respuestas en tiempo real como el antepuesto permite representar las respuestas de un individuo respecto del otro, evidenciando características de la interacción que en el análisis con medidas de tendencia central se desdibujan, tales como la sucesión, la alternación y la correspondencia funcional a cada momento de las respuestas (en la figura 5 se puede observar

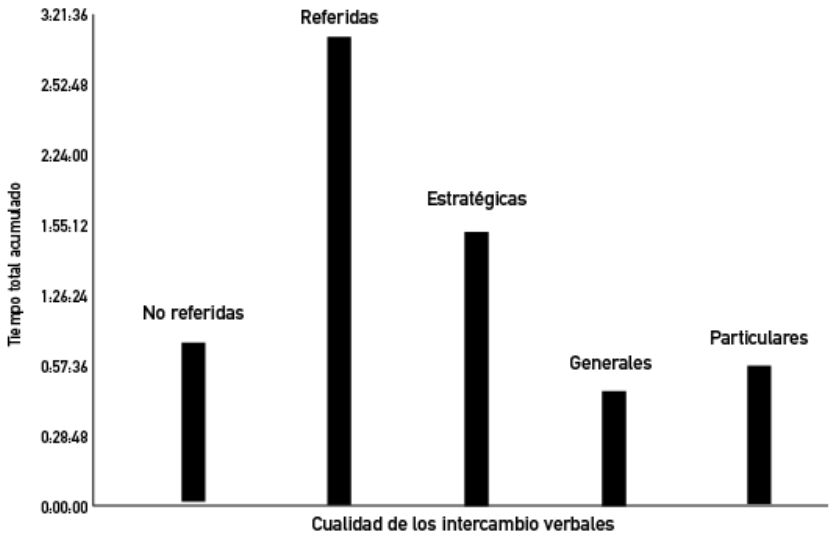
que tanto el participante como el confederado eligen responder bajo la contingencia compartida de competencia). A la par de lo anterior, un análisis como este permite identificar casos de reciprocidad inmediata en los que el confederado respondió bajo la alternativa compartida de competencia ante una respuesta dada bajo la misma alternativa por parte del participante, y el participante, a su vez, respondió secundando la elección del confederado.

Conjuntamente, se han realizado análisis descriptivos, cuantitativos y cualitativos del tipo de interacciones verbales establecidas de manera espontánea por los participantes antes, durante y después de la resolución de la tarea experimental (Pulido, Rangel y Ortiz, 2014; Pulido, Ribes, López y López, 2015; Ribes et al., 2006). Por ejemplo, en el estudio de Pulido, Rangel y Ortiz (2014) se cuantificó el tiempo total acumulado dedicado por los participantes al establecimiento de interacciones verbales. Además, se analizó su contenido y se clasificaron, por consenso del 100 por cien entre dos observadores, de acuerdo con su cualidad.

Con el fin descrito, se registraron las interacciones verbales establecidas por los participantes antes, durante y después de la resolución de la tarea de armado de rompecabezas, con el objetivo de cronometrar su duración total acumulada a lo largo de las sesiones y proceder a su análisis y clasificación. En primera instancia, se cronometró el tiempo total acumulado dedicado al establecimiento de interacciones verbales no referidas a la tarea experimental (por ejemplo, asuntos de índole personal). Esto permitió determinar cuánto tiempo del total de la conversación efectiva entre los participantes se dedica a asuntos irrelevantes para su realización. Posteriormente, se cronometró el tiempo total acumulado dedicado al establecimiento de interacciones verbales referidas a algún aspecto de la tarea experimental. Con estas últimas se realizó una subclasificación de acuerdo con su contenido y cualidad, que dio como resultado tres rubros diferenciales: a) interacciones verbales particulares (referidas a propiedades específicas de piezas particulares); b) interacciones verbales generales (referidas a propiedades de grupos de piezas), y c) interacciones verbales estratégicas (referidas a acuerdos o estrategias conjuntas para la resolución de la tarea) (figura 6).

Figura 6

Muestra el tiempo total acumulado en horas, minutos y segundos dedicado al establecimiento de intercambios verbales*



* Intercambios verbales efectuados por los participantes de los tres grupos del estudio de Pulido, Rangel

y Ortiz (2014) y su clasificación en no referidos a la tarea y referidos a la tarea y, de estos últimos,

su subclasificación en estratégicos, generales y particulares.

Principales hallazgos

Los resultados obtenidos en los estudios iniciales conducidos desde esta tradición evidenciaron que, bajo condiciones de elección, los

participantes prefieren responder bajo contingencias no compartidas que bajo contingencias compartidas, sin importar si estas últimas son de altruismo total, altruismo parcial o competencia, aunque esto implique una reducción significativa de sus ganancias (Ribes, 2001; Ribes, y Rangel, 2002; Ribes, Rangel, Carbajal et al., 2003; Ribes, Rangel, Casillas et al., 2003; Ribes, Rangel, Juárez et al., 2003).

Estudios posteriores permitieron sistematizar una serie de variables que favorecen la elección de contingencias compartidas en detrimento de las no compartidas. El establecimiento de acuerdos verbales destaca, por su decisivo efecto, entre todas ellas. Una serie de trabajos sugieren que el libre establecimiento de acuerdos entre los participantes del tipo si tú respondes en mi rompecabezas, yo respondo en el tuyo es suficiente para que los participantes comiencen y se mantengan respondiendo de manera sistemática en el rompecabezas del compañero (contingencia compartida) durante el grueso de las sesiones experimentales. Por el contrario, en ausencia de acuerdos verbales explícitos respecto de la alternativa de respuesta a elegir, los participantes responden predominantemente en su propio rompecabezas —contingencia no compartida— (Pulido, Rangel, Ávila et al., 2014; Pulido, Rangel y Ortiz, 2014; Ribes et al., 2005; Ribes et al., 2006; Ribes, Rangel, Ramírez et al., 2008).

Así como el establecimiento de acuerdos verbales, otras variables han demostrado ser efectivas en la promoción de la elección de contingencias compartidas de altruismo parcial. Una de ellas se relaciona con la programación de consecuencias compartidas. Ribes et al. (2006) y Pulido et al. (en preparación) encontraron que la programación de consecuencias compartidas favorece la elección de contingencias compartidas de altruismo parcial, mientras que la disposición de consecuencias no compartidas favorece la elección de contingencias no compartidas. Lo anterior significa que cuando las ganancias se obtienen y se apropian de manera conjunta se favorece en mayor medida la elección de la contingencia compartida en comparación a cuando se obtienen y apropian de manera individual.

Respecto del factor del grado de especialización en cuanto

fragmentación del trabajo simulado por el procedimiento de respuestas compartidas-no compartidas, son necesarios estudios adicionales para determinar su efecto sobre la elección de contingencias no compartidas o compartidas de altruismo total, altruismo parcial o competencia. Por lo pronto, el estudio de Pulido et al. (en preparación) sugiere que el trabajo conjunto simulado por las respuestas compartidas promueve la elección de contingencias compartidas de altruismo parcial siempre y cuando se combine con la programación de consecuencias igualmente compartidas. Por su parte, los estudios de Ribes, Rangel, Pulido, Jiménez y Cano (en preparación) y Ribes, Rangel, Pulido, Jiménez et al. (en preparación) apuntan a que las respuestas compartidas promueven la apropiación equitativa de las ganancias. En términos generales, puede decirse que la producción entendida como trabajo compartido redunda en una apropiación igualmente compartida de los bienes o servicios resultantes.

Por último, se ha encontrado que la inducción de reciprocidad es efectiva para favorecer la elección de contingencias compartidas de altruismo parcial, altruismo total o competencia (Pulido, Ribes, López y López, 2015; Pulido, Ribes, López y Reza, 2015; Rangel et al., 2015; Ribes et al., 2010). En los citados estudios se encontró que se podían inducir respuestas bajo la contingencia compartida de altruismo total, altruismo parcial o competencia a través de las respuestas sistemáticas de un confederado hasta tal punto que el número de respuestas dadas por los participantes bajo dicha contingencia se correlacionaron casi en proporción 1x1 con la de los confederados.

En suma, los resultados recabados hasta la fecha indican que la historia de trabajo conjunto coligada a la apropiación compartida de las ganancias devengadas, el establecimiento de acuerdos verbales respecto de las condiciones propias de cada intercambio y los eventuales episodios de reciprocidad reportados entre los individuos participantes constituyen variables importantes en la promoción de la elección de contingencias compartidas de intercambio de altruismo total, altruismo parcial o competencia. Lo anterior no carece de sentido si se considera que solo a partir de la conjugación sincrónica del lenguaje y de la especialización del trabajo emerge el ser humano como ser social (Bennett, 1989;

Durkheim, 1893/1933; Lull y Micó, 2007; Ribes, 1985, 2001, 2010; Ribes, Rangel y López, 2008; Weiss, 1926; Wittgenstein, 1953).

Los resultados reportados sugieren, a su vez, que otorgar mayores ganancias por responder no es suficiente para favorecer la elección de contingencias compartidas (Ribes, 2001; Ribes y Rangel, 2002; Ribes, Rangel, Carbajal et al., 2003; Ribes, Rangel, Casillas, et al., 2003; Ribes, Rangel, Juárez, et al., 2003). En este sentido, llaman la atención sobre la necesidad de reconsiderar la pertinencia de las aproximaciones utilitarias al estudio de las interacciones entre individuos que, basadas en el principio general de la maximización de ganancias a ultranza, soslayan la importancia de variables como la mediación lingüística y pasan por alto que las interacciones entre individuos dependen también de factores extraindividuales relacionados con la estructura institucional de cada tipo de formación social (Axelrod, 2003; Skinner, 1953, 1978; Thibaut y Kelley, 1959).

Epílogo

Los estudios someramente descritos a lo largo del presente capítulo constituyen apenas el semillero o el antecedente histórico incipiente del proyecto de investigación en sociopsicología. Pese a que dichos estudios fueron concebidos bajo una lógica particular distinta a la esbozada en los capítulos subsiguientes de la presente obra, esto no trastoca en absoluto su importancia. El análisis crítico de los procedimientos empleados y de los hallazgos reportados contribuyó en buena medida al desarrollo de la propuesta de la sociopsicología como multidisciplina en su estado actual. Los estudios citados constituyeron, pues, un paso necesario en el proyecto de investigación, no su culmen. Por lo demás, la preparación experimental descrita en este capítulo es lo suficientemente robusta como para ser empleada, con sus respectivas previsiones, en las etapas subsiguientes del proyecto de investigación. Lo son también los conceptos críticos que le dan sentido en términos de estructuras contingenciales de intercambio, poder y sanción en correlación con

las estructuras características de sistemas económicos diversos y siempre en el marco de formaciones sociales determinadas.

En retrospectiva, son varias las lecciones aprendidas; en prospectiva, se torna necesario transitar al análisis teórico y experimental de distintos sistemas contingenciales de intercambio, poder y sanción en relación con sistemas económicos contributivos y retributivos (ver capítulos 7, 8 y 9 de la presente obra). El objetivo ulterior es identificar ciertas correspondencias funcionales entre los componentes de tales sistemas (como parte de formaciones sociales determinadas) y las interacciones interindividuales establecidas. Se pretende simular experimentalmente las posibles relaciones funcionales implicadas en las interacciones interindividuales desarrolladas en el ámbito de distintos sistemas económicos (representados como contingencias de intercambio, poder y sanción bien estructuradas).

Rehuyendo todo reduccionismo, el proyecto de investigación en sociopsicología esbozado en este capítulo pretende reivindicar la psicología como la ciencia experimental de las ciencias sociales, abanderando la construcción de una teoría social integral y reflexiva basada en evidencia experimental consistente.

Bibliografía

Axelrod, R. (2003): The Complexity of Cooperation: Agent-Based Models of Competition and Collaboration, Princeton University Press, Nueva Jersey.

Bennett, J. (1989): Rationality, Hackett, Indiana.

Durkheim, E. (1893/1933): The Division of Labor in Society. (Trad. G. Simpson), The Free Press of Glencoe, Illinois.

Kantor, J. R. (1959): Interbehavioral Psychology, Principia Press, Illinois.

Lull, V. y Micó, R. (2007): Arqueología del origen del Estado: Las

teorías, Ediciones Bellaterra, Barcelona.

Mead, G. H. (1934): Mind, self and society. From the standpoint of a social behaviorist, The University of Chicago Press, Illinois.

Pulido, L.; Rangel, N.; Ávila, A., Mérida; F. y Ribes, E. (2014): "Efectos del intercambio de recursos y fuerza de trabajo en la elección de contingencias compartidas", Acta Comportamentalia, 22 (3), pp. 295-314.

Pulido, L.; Rangel, N. y Ortiz, G. (2014): "Efecto del tipo de contingencia en el establecimiento y cualidad de intercambios verbales: su papel en la elección de alternativas compartidas", Journal of Behavior, Health & Social Issues, 6(2), pp. 71-86.

Pulido, L.; Ribes, E.; López, I. y López, B. (2015): "Interacciones altruistas totales como función de la inducción de reciprocidad", Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, 41 (1), pp. 32-52.

Pulido, L.; Ribes, E.; López, I. y Reza, A. (2015): "Interacciones competitivas como función de la inducción de reciprocidad", Acta Comportamentalia, 23 (4), pp. 359-374.

Rand, A. (1967): Capitalism: the Unknown Ideal, New American Library, Nueva York.

Rangel, N.; Pulido, L.; Ávila, A.; Ordoñez, S. y Ribes, E. (2015): "Partial-altruistic interactions as a function of reciprocity induction and written declarations", European Journal of Behavior Analysis, 16 (1), pp. 31-48.

Ribes, E. (1985): "¿Conductismo o marxismo? Un falso dilema", Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, 11 (3), pp. 255-295.

— (1988): "Delimitación de la psicología y sociología: Ubicación de la psicología social", Revista Sonorense de Psicología, 2 (2), pp. 72-81.

— (1997): "Causality and contingency: Some conceptual considerations", The Psychological Record, 47, pp. 619-639.

— (2001): "Functional dimensions of social behavior: Theoretical

considerations and some preliminary data", Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, 27 (2), pp. 285-306.

— (2007): "Estados y límites del campo, medio de contacto y análisis molar del comportamiento: Reflexiones teóricas", Acta Comportamentalia, 15 (2), pp. 229-259.

— (2010b): "Social interactions: Conceptual reflections and an experimental approach", en R. Schwarzer & P. A. Frensch (eds.), Personality, human development and culture: International perspectives on psychological science, Psychology Press, Nueva York.

Ribes, E. y López, F. (1985): Teoría de la conducta un análisis de campo y paramétrico, Trillas, México D. F.

Ribes, E. y Pulido, L. (2015): "Reciprocidad, tipos de contingencias sociales sistémicas y lenguaje: investigación de las interacciones interindividuales", Revista Mexicana de Psicología, 32 (1), pp. 81-91.

Ribes, E. y Rangel, N. (2002): "Choice between individual and shared contingencies in children and adults", European Journal of Behavior Analysis, 3 (2), pp. 61-73.

Ribes, E.; Rangel, N.; Carbajal, G. y Peña, E. (2003): "Choice between individual and shared social contingencies in children: An experimental replication in a natural setting", European Journal of Behavior Analysis, 4 (1), pp. 105-114.

Ribes, E.; Rangel, N.; Casillas, J.; Álvarez, A.; Gudiño, M.; Zaragoza, A. y Hernández, H. (2003): "Inequidad y asimetría de las consecuencias en la elección entre contingencias individuales y sociales", Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, 29 (2), pp. 385-401.

Ribes, E.; Rangel, N.; Juárez, A.; Contreras, S.; Abreu, A.; Gudiño, M y Casillas, J. (2003): "Respuestas "sociales" forzadas y cambio de preferencias entre contingencias individuales y sociales en niños y adultos", Acta Comportamentalia, 11 (2), pp. 197-234.

Ribes, E.; Rangel, N. y López, F. (2008): “Análisis teórico de las dimensiones funcionales del comportamiento social”, Revista Mexicana de Psicología, 25 (1), pp. 45-57.

Ribes, E.; Rangel, N.; Magaña, C.; López, A. y Zaragoza, A. (2005): “Efecto del intercambio diferencial equitativo e inequitativo en la elección de contingencias sociales de altruismo parcial”, Acta Comportamentalia, 13 (2), pp. 159-179.

Ribes, E.; Rangel, N.; Pulido, L.; Valdez, U.; Ramírez, E.; Jiménez, C. y Hernández, M. (2010): “Reciprocity of responding as a determinant of partial-altruistic behavior in humans”, European Journal of Behavior Analysis, 11 (2), pp. 105-114.

Ribes, E.; Rangel, N.; Ramírez, E.; Valdez, U.; Romero, C. y Jiménez, C. (2008): “Verbal and-nonverbal induction of reciprocity in a partial-altruism social interaction”, European Journal of Behavior Analysis, 9 (1), pp. 53-72.

Ribes, E.; Rangel, N.; Zaragoza, A.; Magaña, C.; Hernández, H.; Ramírez, E. y Valdez, U. (2006): “Effects of differential and shared consequences on choice between individual and social contingencies”, European Journal of Behavior Analysis, 7 (1), pp. 41-56.

Skinner, B. F. (1953): Science and Human Behavior, McMillan, Nueva York.

— (1978): Reflections on behaviorism and society, Prentice Hall, New Jersey.

Thibaut, J. y Kelley, H. (1959): The social psychology of groups, John Wiley & Sons, Nueva York.

Wiley. Weiss, A. P. (1926): “A set of postulates for social psychology”, Journal of Abnormal and Social Psychology, 21, pp. 203-211.

Wittgenstein, L. (1953): Philosophical Investigations,(Trad. G.E.M Anscombe) Basil Blackwell, Oxford.

CAPÍTULO 7

Análisis de las relaciones interindividuales de intercambio

El defecto fundamental de todo materialismo anterior […] es que solo concibe las cosas, la realidad, lo sensible, bajo la forma de objeto o de intuición, pero no como actividad sensiblemente humana, no como práctica.

Tesis sobre Feuerbach, Marx (1888)

Hemos sido reducidos a la impotencia por la herencia de una economía de mercado que transmite concepciones simplistas sobre la función y el papel del sistema económico en la sociedad.

La gran transformación, Karl Polanyi (1944)

Como se ha discutido en el capítulo 4 de la presente obra, en psicología coexisten posturas protocientíficas, precientíficas y científicas que sirven para dar cuenta del comportamiento. Estas son tratadas, de manera trivial, como diferentes alternativas ante las cuales optar según el estudioso en cuestión considere o según la naturaleza del problema teórico o experimental al que se enfrente (Kantor, 1963; Ribes, 1978). Un estudioso cualquiera en el ámbito de la ciencia histórico-social, abocado a la difícil empresa de reconstruir el basamento a partir del cual se explica el surgimiento de lo social, se encuentra con una psicología sin un objeto de estudio definido y con problemas varios para la identificación y sistematización de los fenómenos que estrictamente le atañen.

El resultado es obvio: se rehúye la psicología y se toma como punto de partida para el análisis de lo social a los individuos considerados como organismos biológicos. Lo social parece emerger directamente de lo biológico sin un tránsito obvio por lo psicológico, en cuanto

que esto último no se sabe bien que significa.

La perspectiva en sociopsicología aquí planteada pretende reposicionar a la psicología interconductual en el concierto de las ciencias empíricas, aportando una concepción teórica y un método experimental caracterizados, en lo fundamental, por la adopción de una lógica de campo, en detrimento de la lógica causal-lineal dominante en el área (Kantor, 1959; Ribes y López, 1985). Tal aproximación posibilita el análisis sistemático e integral de las interacciones interindividuales dadas bajo contingencias institucionales que se establecen con base en funciones relativas al poder en cuanto dominación, al intercambio en cuanto complementación y a la sanción en cuanto acotamiento. Las interacciones interindividuales dadas bajo contingencias institucionales formales, ergo impersonales, de intercambio, poder y sanción son transversales a todas las prácticas culturales como contingencias personales. Es importante aclarar que las instituciones no se conciben como sistemas de reglas formales (North, 1990), sino como sistemas de prácticas compartidas mediadas como y a través del lenguaje (Ribes, Rangel y López, 2008). Como ha quedado claro en el capítulo 2 de la presente obra, las instituciones no son más que abstracciones referidas a conjuntos históricamente contextualizados de prácticas compartidas ancladas en criterios convencionales diversos.

Se estudian las interacciones establecidas entre individuos, las cuales son ubicuas en cualquier tipo de formación social. Lo anterior no implica un análisis reduccionista de las instituciones o de las formaciones sociales en general, sino el reconocimiento expreso de la dimensión psicológica implicada en cualquier fenómeno social. El estudio de las interacciones interindividuales puede concebirse, al fin, como un continuo articulado por procesos biológicos y fenómenos sociales mediados psicológicamente vía las prácticas dinámicamente cambiantes de los individuos en relación. Tal concepción pretende superar los análisis reduccionistas que vuelcan, ya sea en la biologización o psicologización de los fenómenos sociales o en la abstracción del individuo como un mero reflejo del ambiente social, excesos todos que impiden su comprensión y tratamiento integral.

El presente capítulo se dedicará a la descripción y análisis de las interacciones interindividuales involucradas en la producción y en la apropiación como los componentes críticos de la dimensión funcional de intercambio de las interacciones interindividuales y el medio de su logro social fundamental: la complementación. Es importante destacar que la producción se da siempre mediante trabajo, esto es, que el trabajo y la producción se dan como unidad inseparable. Tal salvedad permite distinguir la práctica o actividad de trabajar del resto de actividades humanas que no redundan en la producción de bienes o servicios de ningún tipo. Por su parte, la apropiación se entiende como la acción de hacer propio y la ulterior concatenación de esas acciones hasta constituir prácticas en cuanto uso práctico de los recursos y medios que posibilitan tal producción, así como los diversos productos resultantes de esta (por ejemplo, bienes, servicios, medios de cambio). Dada su naturaleza modal y su origen eminentemente económico, los términos producción y apropiación se refieren en última instancia a las acciones o, mejor dicho, a las prácticas (entendidas como uso continuado en el tiempo) referidas a la complementación que un individuo realiza o está en posibilidad de realizar en relación con otros individuos dado un contexto institucional particular (Ribes, 1990; Ryle, 1949). La producción y la apropiación constituyen, pues, un binomio inseparable: una carece de sentido si no es en consideración de la otra.

Las relaciones de producción-apropiación constituyen críticamente formas de relación entre individuos, no relaciones de individuos con objetos o cosas; esto es, las relaciones entre individuos y cosas implicadas por necesidad en la producción y apropiación de bienes y servicios se encuentran subordinadas funcionalmente a las relaciones establecidas entre los individuos en un contexto institucional particular (Marx, 1888/2015; Sweezy, 1942). Por ello, su análisis puede emprenderse en términos de las interacciones establecidas entre los individuos de una misma o de distintas formaciones sociales. En palabras de Rand (1967: 15): “La humanidad no es una entidad, un organismo o un coral. La entidad involucrada en la producción y el comercio es el hombre. Por ello, cualquier ciencia en el área de las humanidades debe comenzar por el estudio del hombre y no por ese conjunto indefinido denominado ‘comunidad’”.

Un nivel de análisis en términos de las interacciones interindividuales involucradas en las contingencias de intercambio se fundamenta en el hecho de que los sistemas de relaciones entre colectivos no tienen existencia real si no es en relación con las prácticas de los individuos que los conforman (Ribes, 2001; Ribes y Pulido, 2015). El concepto mismo de formación social carece de sentido si en su inherente abstracción se pierde la consideración de los individuos como miembros que actúan y, por tanto, fundan, perpetúan o, eventualmente, transforman las prácticas operativas.

El análisis de los componentes de la dimensión funcional de intercambio es fundamental en la medida en que constituyen el punto de partida y el sostén ulterior de las interacciones interindividuales en general: puede afirmarse que las contingencias de intercambio constituyen la base de las contingencias de poder y de sanción (al menos en sentido histórico), en cuanto que todas se originan, se desarrollan, adquieren sentido, se complejizan, se diferencian y se bifurcan a partir de la producción mediante trabajo: "El trabajo, no como uso de instrumentos, sino como una condición de interacción entre individuos que dan significación social a los objetos creados o transformados como objetos de uso, se constituye en la dimensión esencial de vinculación práctica de los individuos. Son los objetos de uso y las posteriores relaciones económicas que se establecen como redes sociales de producción-consumo los que configuran las contingencias socialmente significativas que regulan el comportamiento de los individuos" (Ribes, 1992: 44-45).

La tesis de las contingencias de intercambio como basamento en cuanto punto de partida y sostén ulterior de las contingencias de poder y sanción se sostiene en una concepción materialista ampliamente concebida o, mejor aún, desde una lógica de campo, que ha sido enarbolada por diversos autores a lo largo de la historia (Fernández, 2001; Giddens, 1974; Klein, 2007; Kropotkin, 1886; Lull y Micó, 2007; Marx, 1857-1858/1971; Ribes et al., 2008; Robespierre, 1793/2005).

El valor social de un individuo se ve comprometido, en múltiples formas, por lo que hace. Los individuos se identifican no por quiénes son, sino por el trabajo que desempeñan en relación a y con

otros. La producción mediante trabajo es el primer hecho genuinamente social. Las relaciones de acotamiento y dominación encuentran sus más profundas raíces en la inequitatividad y asimetría acaecida en las contingencias de intercambio, especialmente en el quebranto de la correspondencia entre aquello que se produce y aquello que se apropia.

Reconocer el carácter crítico del intercambio en la articulación funcional de las interacciones interindividuales no implica en absoluto asumir un punto de vista causal-lineal economicista. Implica reconocer el intercambio como la dimensión crítica de vinculación práctica entre los individuos; no como el demiurgo o el único factor determinante de las interacciones interindividuales, sino como su matriz (Córdova, 1976). Baste tan solo recordar que, desde una perspectiva filogenética, las interacciones interindividuales relativas al intercambio, posibilitadas como lo son por un medio de contacto convencional, surgen a partir de las interacciones relativas al medio de contacto ecológico, a saber: la alimentación, la reproducción y la defensa (Kropotkin, 1902; Ribes y Pérez, 2012; Ribes y Pulido, 2015; Silk, 2003; Thorpe, 1963). En el capítulo 3 de esta obra se ha presentado una caracterización más detallada de este punto.

Aunque se contempla que la raíz primigenia de las interacciones interindividuales, posibilitadas convencionalmente como y a través del lenguaje y respectivas a la convivencia, se sitúa en las interacciones posibilitadas ecológicamente y respectivas a la supervivencia, se sostiene, sin contradicción con lo anterior, que la masa crítica de las interacciones interindividuales dadas bajo contingencias institucionales formales de poder, intercambio y sanción anidan, como su eje rector, bajo las contingencias de intercambio como complementación de las que resultan históricamente y a partir de las cuales adquieren sentido diacrónicamente. No se sostiene, en fin, que la formación social se origine en el intercambio. Se sostiene que las interacciones interindividuales dadas bajo contingencias institucionales formales parten de este.

La caracterización de una formación social, como concreto histórico, no se agota con la explicitación de las relaciones de

intercambio preponderantes (en cuanto relaciones de producción-apropiación establecidas entre los individuos que la conforman). Aunque sustentantes, las contingencias de intercambio no operan al margen de las de poder y de sanción. Por el contrario, estas se encuentran íntimamente relacionadas y, dadas las asimetrías e inequitatividades usuales en las relaciones de intercambio, los tres tipos de contingencias operan siempre de manera entrelazada y sincrónica. Diversos autores han argumentado acerca de lo anterior: "La misión de todos los gobiernos […] es proteger y mantener por la fuerza los privilegios de las clases en posesión" (Kropotkin, 1886: 20); "Surge así una burocracia […] cuya principal finalidad consiste en mantener y reforzar el acceso desigual a los recursos básicos para el sostén de la vida, es decir, el orden de estatificación. Para cumplir este cometido el Estado dispone de instrumentos de poder coercitivo" (Lull y Micó, 2007: 174); "Hasta aquí, el arte de gobernar no ha sido otra cosa que el arte de despojar y dominar a la mayoría en provecho de la minoría, y la legislación, el medio de convertir estos atentados en sistema" (Robespierre, 1793/2005: 204). Los capítulos 8 y 9 de la presente obra abonarán a la cabal caracterización del punto anterior.

Dado que todas las interacciones interindividuales involucran a los tres tipos generales de contingencias, la segmentación propuesta a lo largo de esta obra en términos de intercambio, poder y sanción obedece a intereses estrictamente analíticos (véanse capítulos 7 al 9).

Componentes de la dimensión funcional de intercambio de las interacciones interindividuales: producción y apropiación

Ribes et al. (2008) presentaron una descripción sinóptica de las contingencias de intercambio basada en la contraposición inicial de lo que consideraron como dos formas iniciales de intercambio: compartir (vinculada con la apropiación colectiva de los medios sociales de producción y tendente al bienestar) y apropiar

(vinculada con la apropiación individual de los medios sociales de producción y tendente a la riqueza). Los autores señalaron, además, que “el resto de los componentes funcionales describen una u otra forma de contingencias derivadas de la apropiación individual o corporativa de los medios sociales de producción y de la producción o acumulación de riqueza. Destacan los procesos de acumulación y de distribución como intermediarios funcionales entre la producción y el consumo” (Ribes et al., 2008: 52).

Aunque puede reconocerse que en tal descripción destaca el carácter crítico de la apropiación individual o colectiva de los medios de producción en la diferenciación de la funcionalidad que adquieren las interacciones interindividuales dadas bajo contingencias de intercambio, no es sostenible que compartir y apropiar constituyan formas diferenciales de intercambio en cuanto que todo intercambio como complementación entre individuos implica apropiación de algún tipo, y en cuanto todo intercambio involucra también, en todo caso, condicionalidades de ocurrencia y de función compartidas entre el comportamiento de al menos dos individuos dado un contexto institucional particular.

En la propuesta de Ribes et al. (2008) y en las de otros autores clásicos como Marx (1857-1858/1971), Ricardo (1817/2001) o Smith (1766/1976) puede encontrarse, con mayor o menor grado de explicitación y consenso, la declaración de varios componentes funcionales o momentos mínimos en la caracterización de las relaciones de intercambio, a saber: producción, distribución, apropiación, acumulación, cambio y consumo. La importancia concedida a cada uno de estos componentes varía según el autor; por ejemplo, en Ricardo y Marx adquiere singular importancia el componente o momento de distribución; mientras que Ricardo (1817/2001) sostuvo que el problema principal al cual se enfrentaba un economista era el de la distribución (entendida como la forma en la que se reparte la riqueza generada del proceso productivo), Marx (1857-1858/1971) arguyó que la distribución parece preceder y hasta determinar a la producción.

Sin embargo, en la comprensión de que la segmentación propuesta por las diferentes teorías económicas en términos de los componentes o momentos citados (producción, distribución,

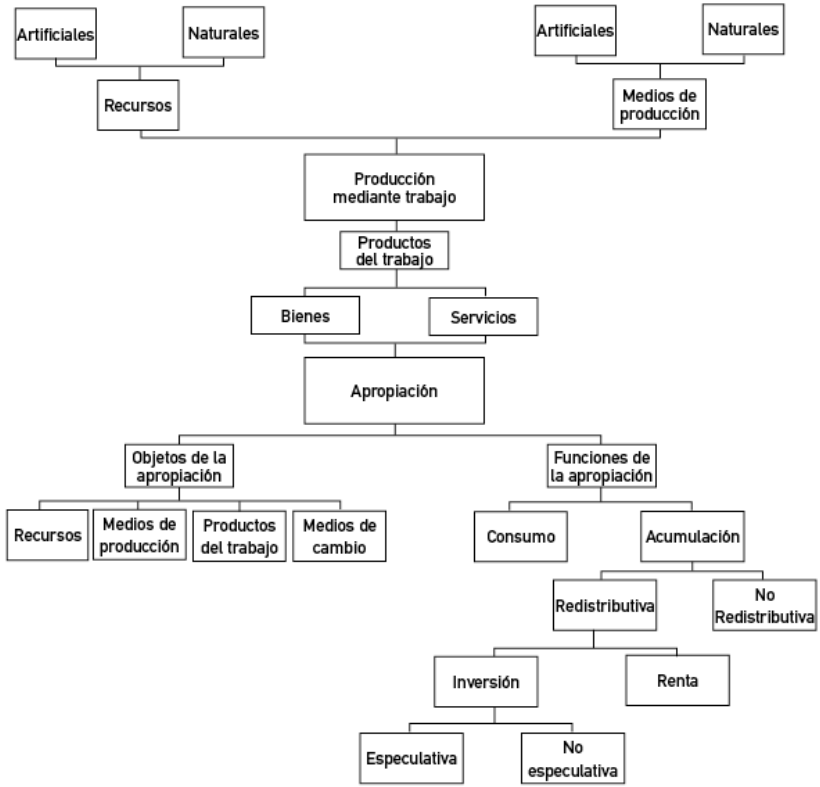
apropiación, acumulación, cambio y consumo) reviste un carácter estrictamente analítico, es preciso preguntarse cuáles de estos son críticos en el análisis de las interacciones interindividuales por imprimirles diferente funcionalidad y cuáles de ellos son simplemente segmentaciones orientadas por diferencias en su morfología básica. Un cuestionamiento de tal tipo evidencia que la descripción de las interacciones interindividuales relativas al intercambio se agota en la caracterización de aquello que se produce y de aquello que se apropia. La distribución, la acumulación, el cambio y el consumo pueden concebirse como funciones de la apropiación, en lugar de como componentes separados y relativamente autónomos, en la medida en que para distribuir, acumular, cambiar o consumir es necesario apropiarse, en primera instancia, de los recursos, medios, bienes, etc., en transacción.

Por lo tanto, puede decirse que los componentes críticos para el establecimiento de interacciones interindividuales inherentes al intercambio son la producción dada mediante trabajo y la apropiación entendida como la acción de hacer propio y la ulterior concatenación de esas acciones hasta constituir prácticas en cuanto uso práctico de los recursos y medios que posibilitan tal producción, así como los diversos productos resultantes de esta (por ejemplo, bienes, servicios, medios de cambio). Los componentes de producción y apropiación guardan una estrecha e indisoluble relación, por lo que el análisis de uno no puede realizarse sin la consideración del otro. La apropiación constituye un aspecto inherente a la producción y viceversa. Véase así, por ejemplo, que toda producción es apropiación de los recursos y los medios de producción por parte de un individuo en el seno de una sociedad determinada (Hobsbawm, 1989; Marx, 1859/2008).

La figura 1 muestra, de manera esquemática y por supuesto sobresimplificada, una representación de los subcomponentes y relaciones funcionales mínimas implicadas en los componentes de producción y apropiación de la dimensión funcional de intercambio de las interacciones interindividuales.

Figura 1

Componentes de la dimensión funcional de intercambio de las interacciones interindividuales



Se observa cómo el componente funcional de producción mediante trabajo involucra la relación entre ciertos recursos y medios que da como resultado la obtención de ciertos productos en forma de bienes o servicios. Los servicios, al igual que los bienes, pueden concebirse como un producto del trabajo en cuanto constituyen un efecto, y ese efecto es siempre un producto dirigido a otro o a otros en un contexto institucional particular. En ese sentido puede hablarse de producción-apropiación tanto de servicios como de bienes materiales. El componente funcional de apropiación, a razón de su relación indisoluble con el componente de funcional de producción, involucra a ciertos objetos de apropiación (por ejemplo,

medios de cambio, recursos, medios de producción) que pueden asumir diversas funcionalidades según corresponda a la relación de intercambio establecida entre los individuos involucrados (por ejemplo, consumo, inversión o acumulación). Se habla de funciones de la apropiación para referirse a los usos prácticos de lo apropiado y, por supuesto, los identificados en el esquema constituyen apenas algunos ejemplos, pues hay tantos usos como prácticas que involucren a los objetos apropiados.

Componente funcional de producción

Por su primacía y ubicuidad en el establecimiento de interacciones interindividuales inherentes a la dimensión funcional de intercambio (así como de poder y de sanción), y por constituir el germen de las prácticas sociales en general, se iniciará en esta sección con el análisis del componente funcional de producción en binomio inseparable del trabajo, y siempre en consideración de su indisoluble relación con el componente funcional de apropiación. El término producción proviene del latín producere que significa salir, hacer o producir. Como se aprecia en su raíz etimológica básica, el concepto de producción reviste una naturaleza modal en cuanto se refiere en última instancia a las acciones hasta constituir prácticas (en cuanto uso continuado en el tiempo) para la complementación que un individuo realiza o está en posibilidad de realizar en relación con otros individuos y con los recursos y medios disponibles en un contexto institucional en particular (Ribes, 1990; Ryle, 1949).

Este hacer de un individuo siempre en relación con otro(s) individuo(s) captura lo que bien afirmó Polanyi (1947: 111) acerca de que la producción “no es un acto individual sino colectivo”. Así, es posible despojar de toda abstracción innecesaria al concepto de producción y situar su sentido como unidad inseparable del trabajo realizado por ciertos individuos en relación con otros individuos empleando determinados recursos y medios de producción (naturales o artificiales) a fin de obtener ciertos bienes o servicios

(Keynes, 1939; Rodríguez, Agulló y Agulló, 2006). A fin de cuentas, las relaciones de producción mediante trabajo constituyen relaciones entre individuos dadas bajo contingencias institucionales, y este es el nivel de análisis propio de la sociopsicología. Dichas relaciones se caracterizan por la delegación, separación y el diferimiento de las interacciones entre miembros individuales que se encuentran involucrados en una interacción institucional particular.

Como se analizó en el capítulo 4, el trabajo como práctica inseparable de la producción involucra, inexcusablemente, cierto grado de esfuerzo físico o gasto fisiológico. Sin embargo, dicho esfuerzo físico se encuentra supeditado funcionalmente a la especialización en cuanto la diferenciación de tareas a cargo de cada uno de los individuos miembros de la formación social, tareas que demandan diferente competencia o experticia para su consecución. Es la especialización lo que cualifica críticamente el trabajo como trabajo social y, por tanto, exclusivamente humano. Más aún, la especialización del trabajo constituye un factor indefectible en el reconocimiento de una genuina organización social. Las múltiples formas de especialización del trabajo se caracterizan de acuerdo con cuestiones relativas a las relaciones de producción y apropiación operativas (Colleti, 1967; Durkheim, 1893/1933).

En términos generales, las formas históricas de especialización del trabajo pueden clasificarse en cuatro grandes rubros: a) la llamada división natural del trabajo, en donde las labores se especializaron de acuerdo con criterios como el sexo, la edad o el estado de salud de los individuos integrantes del grupo; b) la llamada primera división del trabajo, en donde surge la bifurcación en cuanto especialización de labores entre cría de animales y agricultura; c) la llamada segunda división del trabajo (dada entre el campo y la ciudad), en donde surgen nuevas ramas de especialización del trabajo, como las artesanales, y, por tanto, la producción de objetos dedicados exclusivamente al cambio, y, por último, d) la llamada tercera división del trabajo, en donde surge la clase de los mercaderes dedicados exclusivamente a la intermediación y al comercio (Marx, 1867/1999; Marx y Engels, 1932/1970).

La especialización del trabajo distintiva de las sociedades humanas se caracteriza principalmente por el intercambio diferido de bienes y servicios posibilitado por el lenguaje que permite al individuo separar sus labores de las circunstancias particulares en las cuales tienen lugar, relacionándolas con las labores de otros individuos en diferentes circunstancias. El lenguaje se entiende como un sistema reactivo exclusivamente humano cuya morfología y funcionalidad se establece arbitrariamente por convención y, por definición, permite relacionarse con objetos, individuos y acontecimientos diversos sin necesidad de entrar en contacto directo o proximal con ellos. Por ello, gracias al lenguaje, emergen nuevas y cualitativamente diferentes formas de especialización del trabajo que son independientes de la dotación biológica del individuo (Ribes, 2001, 2006). Más aún, es imposible concebir una práctica social en exilio del lenguaje. El lenguaje como sistema articulador de convenciones entre individuos es condición sine qua non de la genuina práctica social.

De la conjugación sincrónica del lenguaje y de la especialización del trabajo emerge el ser humano como ser social (Bennett, 1989; Harnecker, 1969; Lull y Micó, 2007; Ribes, 1985, 1988, 2001, 2010; Ribes et al., 2008; Weiss, 1926; Wittgenstein, 1953). Las primeras formaciones sociales se constituyeron a partir del establecimiento de relaciones de intercambio de satisfactores en cuanto bienes y de comportamientos significativos para la supervivencia y convivencia en tanto servicios. No obstante, es imposible pensar en este complejo proceso de especialización del trabajo en despojo del lenguaje. Especialmente, en las relaciones de intercambio, el lenguaje aparece como acompañante descriptivo y propositivo (además de como posibilitador) de una gran diversidad de transacciones, entre ellas, los acuerdos, las estipulaciones, las negociaciones, las inducciones, las instrucciones o las comparaciones. Por lo tanto, no hay oposición o bifurcación alguna entre lo que los individuos hacen y dicen en una situación de intercambio determinada: los individuos hacen diciendo (Austin, 1962).

Posibilitada como y través del lenguaje, la especialización del trabajo, en cuanto diferenciación de las prácticas sujetas a la producción a cargo de cada uno de los individuos integrantes de

una formación social determinada, implica, entre otras cosas, que las prácticas desempeñadas por cada individuo o grupo de individuos en cuanto trabajo especializado sean insuficientes por sí mismas para asegurar la supervivencia, luego, entonces, la convivencia del grupo. En este sentido se habla de complementación como el logro social fundamental del intercambio, en cuanto que resulta inexcusable el concurso de todas las prácticas de producción-apropiación desempeñadas por cada individuo (o grupos de individuos), como prácticas complementarias unas de la otras, para la satisfacción de las necesidades básicas relativas a la supervivencia y, en consecuencia, para la emergencia histórica de las instituciones como sistemas de prácticas relativas a la convivencia.

Otra acotación importante es que no puede hablarse de intercambio en cuanto complementación entre individuos de un mismo grupo (o entre grupos de individuos de una formación social o de formaciones sociales distintas) si no es en relación con la aparición de excedentes de producción. Únicamente es posible intercambiar aquellos bienes producidos que sobrepasan de alguna manera las necesidades de los individuos en apropiación de estos en una situación de intercambio determinada. Por ello, tal y como se analizó en extenso en el capítulo 4 de esta obra, el intercambio, así como todo lo social-institucional en general, surge a partir de la cabal satisfacción de las necesidades biológicas más elementales.

Ulteriormente, la especialización en cuanto diferenciación de labores dada ya no entre los individuos integrantes de un mismo grupo, sino entre grupos de individuos de una formación social determinada devino en el aumento de la capacidad productiva, dando lugar a la aparición de montos de bienes excedentes cada vez más pronunciados destinados primordialmente al intercambio como mercancías. Tal especialización de labores entre grupos de individuos borró el carácter de relativa autosuficiencia para la supervivencia y convivencia característico de las primeras agrupaciones humanas, volviendo preciso el intercambio de los excedentes producidos en el seno del grupo por excedentes de otro tipo con grupos en principio colindantes y especializados en labores productivas disímiles. Surge entonces el intercambio de excedentes entre comunidades (y no solo entre los miembros de la comunidad)

como nuevo medio de complementación. Los excedentes de producción que por definición rebasan las necesidades inmediatas de la comunidad que se apropia de ellos se destinan al intercambio con otras comunidades productoras de bienes o servicios distintos, y aparecen así las primeras formas de complementación entre formaciones sociales o subgrupos integrantes de tales formaciones (Baran, 1958).

Tradicionalmente, desde una aproximación materialista ampliamente concebida, las formaciones sociales se han descrito y clasificado en términos de su modo de producción dominante. En general, el concepto de modo de producción alude a la conformación socioeconómica estructural característica de una sociedad, es decir, a la manera en que los seres humanos de una determinada época histórica producen socialmente los medios de subsistencia (Hindess y Hirst, 1977; Lange, 1966). De acuerdo con Amin (1976), el concepto modo de producción es un concepto abstracto que no implica necesariamente sucesión cronológica. En el mismo sentido, Marx (1859/2008: 38) afirma: “Todos los estadios de la producción tienen caracteres comunes que el pensamiento fija como determinaciones generales, pero las llamadas condiciones generales de toda producción no son más que esos momentos abstractos que no permiten comprender ningún nivel histórico concreto de la producción”.

Aunque con fines estrictamente analíticos, es posible distinguir entre diferentes modos de producción de características más o menos especiales y específicas de ciertos momentos históricos o localizaciones geográficas (por ejemplo, asiático, feudal); esto no implica que se den de manera pura, aislada, ordenada, lineal o secuencial. No es solo que en una misma formación social puedan converger distintos modos de producción de manera simultánea, sino que, a su vez, distintas formaciones, con distintos modos de producción, se relacionan y se reconfiguran a través de actividades como el comercio. Categorías como modo de producción feudal o modo de producción capitalista son demasiado generales o gruesas y, por defecto, no permiten identificar, caracterizar, sistematizar y analizar la multiplicad de relaciones funcionales de intercambio establecidas o posibles de establecer. Por ejemplo, supóngase el caso de una formación social cuyo modo de producción dominante

se ha clasificado como capitalista. Amén de dicho mote, las relaciones de intercambio establecidas o posibles de establecer por parte de los individuos que forman parte de dicha formación social podrán ser analizadas, por anacronismo o por prejuicio, en términos de categorías como la de mercado, la de precio o la de plusvalía. Pese a que puedan tener lugar múltiples relaciones de intercambio cuya caracterización en dichos términos represente un sinsentido, estas terminarán siendo eclipsadas o, en muchos casos, reducidas a los criterios capitalistas como solución ad hoc (Polanyi, 1947).

En función de lo anterior, el concepto de modo de producción resulta dispensable en el análisis crítico de las interacciones interindividuales dadas bajo contingencias de intercambio. En su lugar, puede hablarse de diferentes tipos de intercambio, ninguno de ellos asociado unívocamente con un momento histórico o una formación social determinada y definidos todos en términos de las relaciones funcionales críticas que posibilitan el intercambio contributivo, el intercambio retributivo proporcional directo, el intercambio retributivo no proporcional directo y el intercambio retributivo proporcional indirecto.

Mientras que el intercambio contributivo se caracteriza por el establecimiento de interacciones interpersonales en las que se responde diferencialmente a identidades singulares, los diferentes tipos de intercambio retributivos demandan el establecimiento de interacciones impersonales en las que se responde diferencialmente a identidades genéricas y, por tanto, trascienden en tiempo y espacio a los individuos participantes. El establecimiento de relaciones de intercambio contributivas depende de las personas cada cuando involucradas. En cambio, el establecimiento de relaciones de intercambio retributivas no depende de ningún individuo en particular, sino del rol o función social que cada individuo representa.

Un paréntesis a forma de aclaración es pertinente en este punto. El capítulo 4 de esta obra presenta un análisis de los modos de complementariedad dados en las distintas formaciones sociales, a saber: central, segmentario y equivalencial. En el presente capítulo, en cambio, se analizan los tipos generales de relaciones de intercambio dados entre individuos, a saber: contributivo,

retributivo no proporcional directo, retributivo proporcional directo y retributivo proporcional indirecto. Tales tipos de relaciones de intercambio son ubicuos a cualquier tipo de formación social, así como las interacciones entre individuos lo son en general. Por lo tanto, los modos de complementariedad no guardan correspondencia con los tipos de intercambio planteados. Aunque no son excluyentes, constituyen análisis de niveles distintos, desde la molaridad de la formación social hasta la molecularidad de las interacciones entre individuos allí constreñidas.

Mientras que la propuesta de los modos de complementariedad identifica los sistemas de relaciones desarrollados históricamente entre colectivos de distintas formaciones sociales, la propuesta de los tipos de intercambio se concentra en las interacciones de los individuos con otros individuos posibilitadas por un medio de contacto convencional (Ribes, 1988). Se trata entonces de dos niveles de análisis: el de formas de complementariedad características de la formación social o de los conjuntos de grupos que la constituyen, y el de los distintos tipos de relaciones de intercambio como complementación entre individuos.

Intercambio contributivo

Se habla de intercambio contributivo cuando las personas en relación de intercambio se asisten mutuamente en las labores productivas cotidianas y, en principio, los integrantes de la comunidad se apropian de lo producido de manera inmediata, equitativamente o no: el trabajo y la apropiación es de tantos como personas integren la comunidad. El intercambio contributivo se caracteriza entonces por su carácter interpersonal (en cuanto responde diferencialmente a identidades singulares). Lo anterior es posible, pues este tipo de intercambio se da típicamente, aunque no exclusivamente, entre las personas en el interior de pequeños grupos en principio igualitarios o semejantes entre sí y generalmente asociados con el parentesco consanguíneo o simbólico (Durkheim, 1893/1933; Sahlins, 1972, 1961). La caracterización

realizada otrora por Kropotkin (1913: 14) respecto del binomio producción-apropiación es ilustrativa de lo anterior:

Siendo el trabajo colectivo de la humanidad el medio de producción, el producto debería ser la propiedad colectiva de la raza. La apropiación individual no es justa ni de utilidad. Todo pertenece a todos. Todas las cosas son para todos los hombres ya que todos los hombres tienen necesidad de ellas; todos los hombres han trabajado en medida de su fuerza para producirlas y no es posible evaluar la parte de cada uno en la producción de la riqueza del mundo.

Por lo tanto, el intercambio contributivo se caracteriza en lo fundamental por la producción y apropiación para el consumo de los productos terminados en el seno del grupo. Es posible encontrar muestras del establecimiento de este tipo de intercambio entre los individuos que conforman comunidades nómadas dedicadas a la caza y a la recolección, aunque, por supuesto, este no es el único caso, y se insiste en que su referencia es solo a manera de ejemplo.

En dichas comunidades, la manutención de una producción-apropiación más o menos estable y suficiente demanda la mudanza frecuente de sus integrantes (Sahlins, 1972). Dados los continuos traslados en busca de nuevas fuentes para la caza y la recolección, la manufactura de herramientas, utensilios, ropajes, ornamentos, etc., carece de sentido en cuanto que se convierten en una eventual carga en lugar de una comodidad o una ventaja operativa. También resulta absurda la construcción de viviendas con materiales sólidos toda vez que estas, al fin y al cabo, terminarán siendo abandonadas. Entonces, lejos de tratarse de un sistema inefectivo y rudimentario, de mera subsistencia y baja productividad, como ha sido caracterizado por diversos autores (Clark, 1953; Redfield, 1953), es un sistema adaptado a las necesidades de constante migración que lo definen: se produce lo que es necesario y suficiente a fin de que pueda ser apropiado para su consumo inmediato.

Además, la caracterización dominante de las comunidades con

sistema de intercambio contributivo como rudimentarias, de mera subsistencia, sin producción de excedentes económicos de ningún tipo y con una demanda incesante de alimentos que implica el máximo de trabajo por la mayor parte de personas a fin de satisfacerla se contrapone con diversos informes sobre la vida de los pobladores de comunidades de cazadores, recolectores y agricultores que arrojan un promedio de trabajo por persona de tres a cinco horas por día para la producción y apropiación para el consumo suficiente de alimentos (Conklin, 1957). La cantidad de trabajo aumenta conforme se complejiza el tipo de intercambio, y no a la inversa.

Intercambio retributivo no proporcional directo

Se habla de intercambio retributivo no proporcional directo cuando los individuos en relación intercambian bienes o servicios (o cualquier combinación entre ambos) de manera circunstancial, esto es, sin que medie en el establecimiento de una tasa de correspondencia que medie en futuras transacciones, resultando en una apropiación inmediata de los bienes o servicios intercambiados. Por ejemplo, un par de individuos en relación de intercambio (a y b), en donde el individuo a le entrega al individuo b dos kilos de maíz a cambio de una retazo de tela, sin que esto implique el establecimiento de un precedente de correspondencia que competa a eventuales futuras transacciones, de manera tal que, en próximos intercambios, los mismos bienes u otros pueden ser intercambiados en distintas proporciones o equivalencias.

Un referente histórico de análisis de este tipo de intercambio es el representado por una de las múltiples relaciones de intercambio establecidas entre los integrantes de comunidades de agricultores y criadores sedentarios. Con el acaecimiento de la agricultura y la ganadería, surge la llamada primera división del trabajo, referida básicamente a la bifurcación de labores entre la cría de animales y la agricultura. Tal diferenciación de labores llevó a la conformación de comunidades dedicadas exclusivamente a la cría o a la siembra.

La especialización del trabajo permitió la producción de excedentes y acrecentó la necesidad de los bienes no producidos en el seno de la comunidad, factores ambos que sentaron las bases para el surgimiento del intercambio circunstancial de los excedentes de la producción-apropiación entre comunidades ganaderas y agricultoras.

El caso de la tribu ancestral australiana Yir Yoront, reportado por antropólogos como Sharp (1952), sirve de ejemplo específico de este tipo de intercambio. Se encontró que los pobladores de la tribu obtuvieron la piedra de la que estaban confeccionadas originalmente sus hachas para el trabajo, después de una larga serie de intercambios circunstanciales, producto por producto, con pobladores de otras tribus próximas y relativamente distantes (por ejemplo, aguijones por cabezales de piedra).

Por lo tanto, el intercambio retributivo no proporcional directo supone la existencia de al menos dos individuos, cada uno en apropiación de ciertos bienes o servicios, distintos unos de los otros (por ejemplo, leche por maíz), que son intercambiados situacionalmente. Los mismos individuos u otros pueden o no establecer otros intercambios, implicando los mismos o diferentes bienes o servicios, cuyos criterios de intercambio se acordarán en situación y estarán vigentes mientras dure el episodio sin condicionar los eventuales episodios subsiguientes.

Intercambio retributivo proporcional directo

Se habla de intercambio retributivo proporcional directo cuando los individuos en relación establecen una tasa arbitraria de correspondencia directa para el intercambio de diferentes bienes o servicios (o cualquier combinación entre ambos), que los individuos involucrados se apropian de manera inmediata. Por ejemplo, un par de individuos en relación de intercambio (a y b) que establecen que, por cada ocho horas de trabajo devengado por del individuo a, el individuo b le entregará a cambio un saco de maíz.

El caso de la llamada tributación social se ofrece como referente de análisis del intercambio retributivo proporcional directo. La tributación surge en la integración del poder auspiciado por la riqueza y por la fuerza en la forma de Estado (Fried, 1967). El Estado establece una relación no con los individuos, sino con la comunidad entera, exigiéndole el pago de un tributo (Amin, 1976). El llamado Estado despótico constituye su primera representación histórica. Marx (1857-1858/1971) define el Estado despótico como una unidad omnicomprensiva que está por encima de todas las pequeñas entidades sociales (por ejemplo, aldeas) y que funge como el propietario superior o, en ocasiones, como el único propietario del sistema.

Siendo la agricultura la actividad productiva más importante de la época, el Estado despótico monopoliza el control del agua para la irrigación de los cultivos de las comunidades aldeanas (Wittfogel, 1957). El Estado es, además, el terrateniente colectivo (tal y como lo demuestra su poder de confiscación de las tierras y herramientas), pero la tierra que circunda las aldeas, sedentarias y productivas, es usufructuada como possessio cotidianamente por las comunidades. El tributo por la irrigación y usufructo de la tierra que cobra el Estado a las comunidades es por lo general en especie y, en ocasiones, en forma trabajo. Es este segundo caso el que posibilitó la construcción de magnas obras hidráulicas, funerarias, religiosas, etc.

Se establece, entonces, una tasa arbitraria de correspondencia directa para el intercambio de ciertos servicios otorgados por el Estado (por ejemplo, irrigación de los cultivos o la renta de la tierra) por ciertas horas de trabajo o productos entregados en forma de tributación por los individuos que forman parte de la aldea o comunidad. Esta relación entre el Estado y los individuos esconde una forma peculiar de renta de la tierra y confirma el papel del Estado como el gran terrateniente. En la economía aldeana, dedicada principalmente a la agricultura y a la producción artesanal, predomina la producción y la apropiación para el autoconsumo. Las transacciones mercantiles (y hasta el trueque) son secundarias y circunstanciales.

Intercambio retributivo proporcional indirecto

Se habla de intercambio retributivo proporcional indirecto cuando la relación de intercambio entre los individuos involucrados es mediada y extendida, producto de la inclusión de un instrumento de cambio adicional (por ejemplo, vale, moneda, papel moneda, bonos, cheques). Los individuos en relación establecen una tasa de correspondencia arbitraria para el intercambio de un bien o servicio (o cualquier combinación entre ambos) a cambio de cierto monto expresado en un instrumento de cambio determinado. Dicho monto puede ser intercambiado, a su vez, por otros bienes o servicios en episodios de intercambio distintos establecidos con otro(s) individuo(s) involucrado(s) por extensión indirecta en la relación de intercambio. Se configura, así, una cadena de intercambios sucesivos que da como resultado la apropiación mediata o demorada de los bienes, servicios o instrumentos de cambio en transacción, en cuanto esta trasciende al episodio de intercambio inicial. Por ejemplo, un par de individuos en relación de intercambio (a y b) que establecen que por cada ocho horas de trabajo realizado por del individuo a, el individuo b le entregará un monto de 40 euros a manera de salario. Posteriormente, el individuo a usa el monto entregado por el individuo b para intercambiarlo con un individuo c por víveres de cualquier tipo. El individuo c, a su vez, intercambia el dinero entregado por el individuo a con un individuo d a cambio de víveres que son los que antes se han intercambiado, y así sucesivamente.

Supóngase el caso del llamado trabajo asalariado como referente de análisis de este tipo de intercambio. Ahí se establece una tasa de correspondencia arbitraria entre cierto número de horas de trabajo (o cierto número de bienes o servicios terminados) y cierto monto en especie o en medios de cambio de cualquier tipo (por ejemplo, papel moneda), entregado a cambio y en retribución de dicho trabajo a manera de salario. Esta tasa de correspondencia supone siempre una explicitación en cuanto proporción del tipo tanto de x —salario— por tanto de y —horas de trabajo o productos o servicios terminados— (Marx, 1898/2003).

La relación de trabajo entre el empleado y el empleador se fija con conocimiento de esta tasa de correspondencia preestablecida que, aunque puede observar ajustes al alza o a la baja en virtud de ciertas condiciones o negociaciones, permanece más o menos estable durante el periodo comprendido en la relación de trabajo. Sin embargo, este intercambio empleado-empleador no es ni el primero ni el último en una cadena compleja de intercambios sucesivos y simultáneos, diacrónicos y sincrónicos, indirectamente relacionados con este como su referente. Por ejemplo, el empleado puede utilizar parte o la totalidad de su salario para intercambiarlo, con diversos proveedores, y en proporciones igualmente diversas, por los bienes y servicios necesarios para su subsistencia y convivencia en sociedad.

Como ha quedado patente en las líneas anteriores, la descripción del componente funcional de producción carece de sentido en exclusión del componente funcional de apropiación. La siguiente sección se dedicará, sin embargo, a la descripción de algunas minucias particulares anidadas alrededor del concepto de apropiación, sin que esto implique desvirtuar la relación de doble condicionalidad entre los componentes de producción y de apropiación de la dimensión funcional de intercambio de las interacciones interindividuales.

Componente funcional de apropiación

El concepto de apropiación ha recibido diversos tratamientos a lo largo de la historia. Se habla de apropiación, por ejemplo, para referirse al “ordenamiento y forma de la propiedad” (Weber, 1923/1956: 15) o para referirse a la síntesis entre posesión y propiedad, esto es, al uso con derecho (Dussel, 1985). Ante tal escenario general, se considera pertinente distinguir entre dos conceptos fundamentales: el de propiedad y el de apropiación.

El concepto de propiedad es de naturaleza eminentemente jurídica. Aparece en la historia de forma relativamente reciente (con la emergencia del mercantilismo) y se refiere al reconocimiento del

derecho otorgado, generalmente por la jurisprudencia, para el usufructo individual o colectivo de un bien mueble o inmueble en términos de la explicitación de quién o quiénes puede(n) disponer de este para su beneficio y el marco de condiciones que delimitan las posibilidades y restricciones para su tenencia, goce y eventual explotación (Bell, 1998). Desde la perspectiva jurídica, el régimen de propiedad determina las reglas para la apropiación y usufructo de los bienes, así como también la asignación individual, privada o comunal de los recursos disponibles.

En síntesis, el llamado derecho de propiedad marca los límites sobre la operación y control de los bienes susceptibles de apropiación y, sobre todo, las condiciones de circulación y transferencia de los bienes muebles o inmuebles, entre individuos o comunidades, estipulado ciertas regulaciones para su explotación. El derecho de propiedad es, por tanto, una institución jurídica posterior a las prácticas interindividuales de apropiación. Su función básica es determinar, sancionándola, la legitimidad o ilegitimidad de una apropiación ya acaecida.

Por su parte, el concepto de apropiación es de naturaleza eminentemente económica, siendo previo en la historia como práctica interindividual y, en consecuencia, siendo más comprensivo que el concepto de propiedad. El Diccionario de la Lengua Española (2014) define el término apropiación como "acción y efecto de apropiar o apropiarse"; aunque incipiente, tal definición revela el carácter modal del término referido, en última instancia, a las acciones, hasta constituir prácticas, de los individuos en relación para apropiarse, esto es, usar haciendo propios ciertos bienes o servicios con funciones (en cuanto usos prácticos) diversas que van desde el consumo inmediato hasta la acumulación virtualmente infinita. Así, como lo señalara Hobsbawm (1989), la apropiación de los recursos necesarios para la supervivencia y la convivencia deviene en el concepto de propiedad, y no a la inversa.

En consideración de lo anterior, resulta problemático reducir el concepto de apropiación al de propiedad. Las interacciones interindividuales relativas a la producción-apropiación son previas y más extensivas que su legislación como la integración del poder y la sanción respecto de las condiciones del intercambio. El derecho

de propiedad solo faculta o deniega ciertas formas de apropiación, dadas o eventualmente posibles, en un contexto institucional particular. Diversas interacciones entre individuos que comprenden apropiación de los recursos, de los medios de producción, de los medios de cambio, etc., no pueden ser descritas en términos de los derechos de propiedad estipulados en jurisprudencia alguna. En ausencia de propiedad reconocida de ningún tipo (por ejemplo, privada, individual), pueden observarse relaciones interindividuales de apropiación: la propiedad no es una condición de la apropiación, mientras que la apropiación sí es condición de la propiedad.

Objetos y funciones de la apropiación

Diversos son los objetos que pueden ser susceptibles de apropiación en una relación interindividual de intercambio determinada. Sin embargo, es necesario recalcar que las relaciones entre los individuos y los objetos de producción-apropiación se supeditan funcionalmente, en cuanto son condicionales, circunstanciales o dependientes de estas, a las interacciones entre individuos relativas al intercambio (y al poder y la sanción también) establecidas, o posibles de establecer, en un contexto institucional determinado. De tal manera, como se representó en la figura 1, en las interacciones interindividuales relativas al intercambio pueden ser objetos de apropiación, entre otros, los recursos, los medios de producción, la fuerza de trabajo, los productos del trabajo (bienes y servicios) y los medios de cambio (por ejemplo, papel moneda).

La apropiación por parte de los individuos en relación de los recursos, medios o productos de la producción puede darse de manera equitativa o inequitativa, simétrica o asimétrica. Así, por ejemplo, pueden observarse asimetrías en la apropiación de los recursos para la producción o inequitatividades en la apropiación de las ganancias o productos reportados por esta. También pueden observarse diferencias respecto del número de individuos que participan de la apropiación (por ejemplo, apropiación individual o apropiación compartida). Las asimetrías e inequitatividades

reportadas en las contingencias de intercambio como corolario de la ruptura de la correspondencia entre aquello que se produce y aquello que se apropia constituyen el núcleo a partir del cual se articulan las contingencias de poder y de sanción como la institucionalización formal que busca su justificación y salvaguarda a ultranza.

Por último, las interacciones entre los individuos relacionadas con la apropiación de los recursos, los medios, los productos, etc., pueden asumir funcionalidades diversas (por ejemplo, usos prácticos distintos) que tienen impacto en la configuración diacrónica y sincrónica del episodio global de intercambio que las comprende. Así, por ejemplo, los recursos pueden apropiarse para su consumo mediato o inmediato, o para su acumulación reconfigurada o no por algún tipo de redistribución —renta, inversión, etc.— (figura 1).

En el contexto particular de las relaciones de producción-apropiación dadas entre individuos, es posible analizar: a) el tipo y funciones de la apropiación de los recursos o medios de producción como relación entre individuos respecto de ciertos insumos o instrumentos para la producción dada mediante trabajo, y b) el tipo y funciones de la apropiación de los productos resultantes de la producción dada mediante trabajo (por ejemplo, bienes y servicios). Por ejemplo, en la producción-apropiación para el consumo inmediato, el episodio particular de intercambio establecido entre los individuos concluye con el consumo presto de los productos resultantes del trabajo, mientras que en la producción-apropiación para la acumulación de cualquier tipo, el episodio de intercambio como relación entre individuos puede extenderse en tiempo y espacio, involucrando, de manera intrincada aunque conexa funcionalmente, a los mismos o distintos individuos que formaron parte del episodio original, todo esto gracias a la mediación inexcusable del lenguaje.

Epílogo

El presente capítulo constituye apenas un epígrafe del amplio quehacer involucrado en el análisis y sistematización de las interacciones interindividuales relativas al intercambio como segmento crítico de interés del campo multidisciplinario representado por la sociopsicología.

Las contingencias de intercambio que involucran la producción y apropiación de bienes y servicios de cualquier tipo se han analizado como prácticas humanas históricamente contextualizadas, como interacciones entre individuos antes que como interacciones de individuos con cosas,y como el origen histórico y el sostén ulterior de las contingencias de poder y de sanción caracterizado a partir de la convergencia sui generis entre el lenguaje y la división social del trabajo.

Dado que la segmentación propuesta en términos de intercambio, poder y sanción como las dimensiones funcionales transversales de toda interacción interindividual es de naturaleza analítica y no funcional, los capítulos subsiguientes presentarán la caracterización de las dimensiones funcionales restantes, a saber, poder y sanción, sin desatender las implicaciones de la operación sincrónica del conjunto de las dimensiones, reconociendo la dimensión funcional de intercambio como su referente pero no como su único determinante.

Bibliografía

Amin, S. (1976): Unequal Development. An essay on the Social Formations of Peripheral Capitalism, Monthly Review Press, Nueva York.

Austin, J. L. (1962): How to do things with words, Oxford University Press, Oxford.

Baran. P. A. (1958): “Sobre la evolución del excedente económico”, El trimestre económico, 25(4), 735-748.

Bell, D. (1998): “The social relations of property and efficiency”, en R. Hunt & A. Gilman (eds.), Property in economic context, University Press of America, Maryland.

Bennett, J. (1989): Rationality, Hackett, Indiana.

Clark, G. (1953): From Savagery to Civilization, Schuman, Nueva York.

Colleti, L. (1967): El marxismo como sociología, Pensamiento Crítico, 7, pp. 3-51.

Conklin, H. C. (1957): Hanunjo agriculture, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome.

Córdova, A. “Política e ideología dominante”, Cuadernos Políticos, 10, 33-43.

Durkheim, E. (1893/1933): The Division of Labor in Society (G. Simpson, trad.), The Free Press of Glencoe, Illinois.

Dussel, E. (1985): La producción teórica de Marx. Un comentario de los Grundrisse, Siglo XXI Editores, México.

Fernández, R. (2001): “Capitalismo global, resistencias sociales y estrategias del poder”, en R. Fernández, M Etxezarreta, M Sáez, y L. P. R. (eds.), Globalización capitalista: Luchas y resistencias, Virus, Barcelona.

Fried, M. (1967): The evolution of political society: An essay in political anthropology, Random House, Nueva York.

Giddens, A. (1974): The class structure of the advanced societies, Hutchinson, London.

Harnecker, M. (1969): Los conceptos fundamentales del materialismo histórico, Siglo XXI Editores, México.

Hindess, B. y Hirst, P. (1977): Mode of production and social formation, MacMillan, Londres.

Hobsbawm, E. J. (1989): “Introducción”, en K. Marx, Formaciones

Económicas Precapitalistas, Siglo Veintiuno Editores, México.

Kantor, J. R. (1959): Interbehavioral Psychology, Principia Press, Illinois.

— (1963): The scientific evolution of psychology, Principia Press, Illinois.

Keynes, J. M. (1939): “The process of capital formation”, Economic Journal, 49, pp. 569-574.

Klein, N. (2007): The shock doctrine. The rise of disaster capitalism, Henry Holt, Nueva York.

Kropotkin, P. (1886): Law and authority. An anarchist essay, International Publishing Co., London.

— (1902): Mutual aid. A factor of evolution, William Heinemann, London.

— (1913): The Conquest of bread, Chapman and Hall, London.

Lange, O. (1966): Economía política, Fondo de Cultura Económica, México.

Lull, V. y Micó, R. (2007): Arqueología del origen del Estado: Las teorías, Ediciones Bellaterra, Barcelona.

Marx, K. (1857-1858/1971): Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (J. Aricó, M Murmis y P. Scaron, trad.), Siglo XXI Editores, México.

— (1859/2008): Contribución a la crítica de la economía política, (J. Tula, L. Mames, P. Scaron, M. Murmis y J. Aricó, trad.), Siglo XXI Editores, México.

— (1898/2003): Salario, precio y ganancia. Trabajo asalariado y capital, Fundación Federico Engels, Madrid.

— (1867/2008): El Capital, (P. Scaron, trad.), Siglo XXI Editores, México.

— (1888/2015): “Tesis sobre Feuerbach”, en H. Tarcus (ed.), Antología Karl Marx, Siglo XXI Editores, México.

Marx, K. y Engels, F. (1932/1970): La ideología alemana (W. Roces, trad.), Ediciones Grijalbo, Barcelona.

North, D. C. (1990): Institutions, Institutional Change, and Economic Performance, Cambridge University Press, Cambridge.

Polanyi, K. (1944): The great transformation, Rinehart, Nueva York.

— (1947): “Our obsolete market mentality”, Commentary, 3, pp. 109-117.

Rand, A. (1967): Capitalism: the Unknown Ideal, New American Library, Nueva York.

Real Academia Española (2014): Diccionario de la lengua española [en línea]. Consultado el 14 abril 2016, http://www.rae.es/

Redfield, R. (1953): The primitive world and its transformations, Cornell University Press, Nueva York.

Ribes, E. (1978): “La formación de profesionales e investigadores en psicología con base en objetivos definidos conductualmente”, en R. Ardila (ed.), La profesión del psicólogo, Trillas, México.

— (1985): “¿Conductismo o marxismo? Un falso dilema”, Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, 11(3), pp. 255-295.

— (1988): “Delimitación de la psicología y sociología: Ubicación de la psicología social”, Revista Sonorense de Psicología, 2, pp. 72-81.

— (1990): Psicología genera, Trillas, México.

— (1992): “Factores macro y micro-sociales participantes en la regulación del

comportamiento psicológico”, Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, 18,

número monográfico, pp. 39-55.

— (2001): “Functional dimensions of social behavior: Theoretical considerations and some preliminary data”, Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, 27, 2, pp. 285-306.

— (2006): “Human behavior as language”, Behavior and Philosophy, 35, pp. 109-121.

— (2010): “Social interactions: Conceptual reflections and an experimental approach”, en R. Schwarzer & P. A. Frensch (eds.), Personality, human development and culture: International perspectives on psychological science, Psychology Press, Nueva York.

Ribes, E. y López, F. (1985): Teoría de la conducta un análisis de campo y paramétrico, Trillas, México.

Ribes, E. y Pérez, R. (2012): “La función lógica del concepto de medio de contacto”, Acta Comportamentalia, 20, pp. 235-249.

Ribes, E. y Pulido, L. (2015): “Reciprocidad, tipos de contingencias sociales sistémicas y lenguaje: investigación de las interacciones interindividuales”, Revista Mexicana de Psicología, 32(1), pp. 81-91.

Ribes, E.; Rangel, N. y López, F. (2008): “Análisis teórico de las dimensiones funcionales del comportamiento social”, Revista Mexicana de Psicología, 25(1), pp. 45-57.

Ricardo, D. (1817/2001): On the principles of political economy and taxation, Batoche Books, Ontario.

Robespierre, M. (1793/2005): “Sobre la constitución”, en Y. Bosc, F. Gauthier, y S. Wahnich (eds.), Por la felicidad y por la libertad. Discuros de Maximilien Robespierre, El viejo topo, Barcelona.

Rodríguez, J.; Agulló, E. y Agulló, M. S. (2006): “Trabajo, formación y capacitación profesional en la sociedad de la información”, en A. Garrido (coord.), Sociopsicología del trabajo, UOC, Barcelona.

Ryle, G. (1949): The concept of Mind, Barnes & Noble, Nueva York.

Sahlins, M. (1961): “The segmentary lineage: an organization of predatory expansion”, American Anthropologist, 63(2), pp. 322-345.

— (1972): Stone Age Economics,Aldine-Atherton, Inc., Illinois.

Scheidel, W. (2005b): “Real slave prices and the relative cost of slave labor in the Greco-Roman world”, Ancient Society, 35, pp. 1-17.

Sharp, L. (1952): “Steel axes for stone-age Australians”, Human Organization, 11, pp. 17-22.

Silk, J. B. (2003): “Cooperation without counting”, en P. Hammerstein (ed.), Genetic and cultural evolution of cooperation, The MIT Press, London.

Smith, A. (1776/1976): An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations, The University of Chicago Press, Chicago.

Thorpe, W. H. (1963): Learning and instinct in animals, Harvard University Press, Massachusetts.

Sweezy, P. M. (1942): The theory of capitalist development. Principles of Marxian Political Economy, Oxford University Press, Nueva York.

Weiss, A. P. (1926): “A set of postulates for social psychology”, Journal of Abnormal and Social Psychology, 21, pp. 203-211.

Weber, M. (1923/1956): Historia económica general,(M Sánchez, trad.), Fondo de Cultura Económica, México.

Wittfogel, K. A. (1957): Oriental despotism: A comparative study of absolute power, Yale University Press, Connecticut.

Wittgenstein, L. (1953): Philosophical Investigations (trad. G. E. M. Anscombe), Basil Blackwell, Oxford.

CAPÍTULO 8

Análisis de las relaciones interindividuales de poder

Puesto que ningún hombre tiene una autoridad natural sobre sus semejantes, y puesto que la Naturaleza no produce ningún derecho, quedan, pues, las convenciones como base de toda autoridad legítima entre los hombres.

El contrato social, Rousseau (1762/2014: 31)

El poder es un tema que ha interesado, desde hace ya mucho tiempo, a los estudiosos de las llamadas ciencias sociales. Disciplinas tales como la filosofía, la antropología, la arqueología, la sociología, el derecho y la psicología han tratado de dar cuenta de sus bases, de sus orígenes y de sus efectos. Su relevancia ha sido tal que Russell (1938/2004) lo denominó el concepto fundamental en las ciencias sociales, y Foucault (1979) llegó a considerarlo como un fenómeno transversal a cualquier sociedad; más aún, lo consideró transversal a cualquier relación social establecida en la cotidianeidad. En concordancia, Foucault (1988) propuso la idea de un análisis del poder en términos de las relaciones involucradas entre los individuos en la práctica diaria, argumentando, además, que este no era un fenómeno universal. Para este autor, el poder que ejercen unos individuos sobre otros "[…] es un conjunto de acciones sobre acciones posibles; opera sobre el campo de posibilidad o se inscribe en el comportamiento de los sujetos actuantes: incita, induce, seduce, facilita o dificulta; amplía o limita, vuelve más o menos probable; de manera extrema, constriñe o prohíbe de modo absoluto […]" (Foucault, 1988: 15).

En el presente capítulo, de acuerdo con esta negación del poder como un fenómeno de carácter universal, y de acuerdo con este énfasis de análisis basado en las relaciones que se establecen entre los individuos, se realiza un análisis del poder en términos de las interacciones interindividuales involucradas en las distintas

prácticas institucionales. En el contexto de esta obra, poder es un término que hace referencia a la capacidad de un individuo, o de un grupo de ellos, para poder hacer o tener y, por consiguiente, para poder hacer que otros hagan o que otros tengan. Es un término referido a las acciones que un individuo (o grupo de individuos) realiza o que está en posibilidad de realizar en relación con otros. Hace referencia a prácticas institucionales que, a través de su función social, la dominación, se encargan de la organización y la formalización de las interacciones interindividuales de intercambio (que fueron analizadas en el capítulo anterior), y que, a su vez, están íntimamente relacionadas con las relaciones interindividuales de sanción (que se analizarán en el siguiente capítulo). A diferencia de la propuesta de Focault (1979, 1988) se plantea que el análisis de las relaciones de poder no debe realizarse al margen de las contingencias de intercambio (y de sanción) que dimensionan toda práctica social.

Tal y como se ha señalado ya en esta obra, a pesar de que el nivel de análisis planteado en este capítulo se fundamenta en el poder y en conceptos y fenómenos de la ciencia histórico social, procedimentalmente este se desarrolla en términos de las relaciones interindividuales establecidas en formaciones sociales particulares, lo que lo define en este último sentido como un análisis psicológico y no sociológico, como pudiera llegar a pensarse (Kroeber, 1959). Se trata, pues, de un análisis de tipo multidisciplinar en el sentido de que las relaciones interindividuales son consideradas como las unidades mínimas de análisis de una práctica institucional formal (impersonal) o informal (interpersonal).

Como se afirmó ya en el capítulo anterior, así como en trabajos previos (Ribes y Pulido, 2015; Ribes, Rangel y López, 2008), las relaciones de intercambio que se desarrollan, como prácticas interindividuales, en el marco de instituciones formales e informales, son las que estructuran, e históricamente lo han hecho, las relaciones de poder y de sanción. Considerando este sentido histórico, se asume también que el incremento en la complejidad de los modos de complementación dados en las diversas y diferenciadas formaciones sociales (ver capítulo 4) ha generado un incremento en la complejidad de las relaciones interindividuales de intercambio que se van estableciendo entre los individuos y que van

involucrando progresivamente a los miembros de varias comunidades, lo que ha dado como resultado la estructuración diferenciada (y necesariamente más compleja) de las relaciones de poder y de sanción implicadas.

Es decir, tal y como se ha señalado en los capítulos precedentes, en el presente trabajo —y en la obra completa—, se parte de un modelo de campo en el que las relaciones de poder y de sanción se estructuran, e históricamente se han estructurado, como la dominación y el acotamiento, respectivamente, de las prácticas interindividuales facilitadas por la inequidad y la asimetría, producto de la división especializada del trabajo y de las relaciones de producción y apropiación, dadas en una formación social particular.

Hablar del poder al margen de dichas inequidades y asimetrías en el intercambio, así como de la forma en la que se produce y se apropia lo producido en las diversas formaciones sociales, nos lleva, de manera inevitable, a posturas tales que ubican este fenómeno, el poder, como un motivo fundamental o como una condición natural, de base, del ser humano (Aristóteles, 2000; Hobbes, 1940; Platón, 2005; Russell, 1938/2004), desde las cuales se afirma que debido a su carácter, o a su condición natural, algunos hombres siempre mandan y otros siempre obedecen. Esta concepción se hace evidente, por ejemplo, en palabras del propio Hobbes (1940: 79): "De este modo señalo, en primer lugar, como inclinación general de la humanidad entera un perpetuo e incesante afán de poder, que cesa solamente con la muerte".

Russell (1938/2004: 23) definió el poder como:

La producción de efectos intencionados […] dados dos hombres con deseos similares, si uno cumple todos los deseos que el otro cumple, y también otros, este tiene más poder que el otro. Pero no hay medios exactos para comparar el poder de dos hombres cuando uno puede cumplir un grupo de deseos, y el otro, otro; por ejemplo, dados dos artistas que desean hacer buenas pinturas y ser ricos, si uno de ellos tiene éxito en producir buenas pinturas y el otro en hacerse rico, no hay forma de estimar cuál tiene el mayor poder. Sin

embargo, es fácil decir, en términos generales, que A tiene más poder que B si A logra muchos efectos intencionados y B solo algunos.

El poder también se ha concebido como la potencialidad o la capacidad de un individuo para hacer o para ejercer influencia o control sobre otros individuos en un sistema particular, es decir, para hacer que otro(s) hagan lo que él desea (Cartwright, 1959; Fiske, Morling y Stevens, 1996; Goltz, 2003; Levinger, 1959; Ramírez, 2005; Raz, 1990a; Van Knippenberg y De Cremer, 2007). Otros autores han agregado que, en ocasiones, esta influencia o este control se ejerce a pesar de la resistencia de los influidos (Cohen, 1959; Weber, 1964/1996). De esta manera, un concepto que se ha ligado inevitablemente al del poder es el de autoridad, distinguiéndose ambos en la forma del dominio ejercido de uno(s) individuo(s) sobre los otros. En este sentido, la autoridad se ha definido como el derecho legítimo de un individuo a mandar y a que otros le obedezcan (Friedman, 1990; Raz, 1990a; 1990b; Wolff, 1990). Sin embargo, tal y como ha señalado Levinger (1959), no se podría hablar de autoridad sin poder, argumentando que, en una relación, siempre es necesario este último para el mantenimiento de la autoridad, que a fin de cuentas sigue siendo una forma (acotada a la legitimidad) del ejercicio del poder.

Autores como Foucault (1988) y como Russell (1938/2004) afirmaron que existía una distinción entre el poder que se ejerce sobre las cosas, al que se refirieron como el poder sobre la materia o sobre las formas no humanas de vida, en términos de la capacidad para modificarlas, utilizarlas, consumirlas o destruirlas, y el poder que se ejerce en las relaciones entre individuos o entre grupos, es decir, el referido a personas que ejercen poder sobre otras. Aunque Russell (1938/2004) se preocupó por el análisis del segundo, reconoció que la principal causa del cambio en el mundo es el incremento del poder sobre la materia.

La tendencia histórica en la compleja tarea del entendimiento del poder, de sus bases y de sus efectos, se ha visto plasmada en tratados filosóficos que se han centrado en la descripción de sociedades, reales o utópicas, con ciertas formas de gobierno que

han podido identificarse con distintas sociedades en momentos históricos particulares (o combinaciones de estas) (Aristóteles, 2000; Platón, 2005; Hobbes, 1940; Maquiavelo, 1513/1985). Fortes y Pritchard (1959) han señalado que desde esta perspectiva filosófica, los distintos autores se han planteado hipótesis sobre los estados tempranos de la sociedad humana, y han intentado reconstruir los procesos de instituciones cercanas, las que les son familiares. Sin embargo, tal y como Foucault (1979: 83) señaló, "el análisis tradicional de los aparatos de Estado no agotan, sin duda, el campo del ejercicio y el funcionamiento del poder […]"; de esta manera, se asume que el poder no está localizado únicamente en el Estado, sino que se pueden observar relaciones de poder en todas las prácticas cotidianas de y entre los individuos, relaciones cuyo objetivo es organizar, dominando, las prácticas interindividuales de intercambio que se realizan en el marco de contingencias institucionales formales e informales.

A pesar del reconocimiento de la existencia de distintas formas de materialismo, Lull y Micó (2007) han afirmado que es a partir de Marx que se intenta terminar con la filosofía especulativa y contemplativa, y se inaugura el estudio materialista de la sociedad (ver Marx y Engels, 1845-1846/1980). Estos autores afirman que en esta época surgió la tendencia a describir y a clasificar las sociedades, de manera histórica, en términos de sus descubrimientos e invenciones, así como en términos de la estructura económico-política que se mantenía entre los individuos que las conformaban. El análisis de los gobiernos, en el camino que las sociedades recorrieron hasta la aparición del Estado, se realizó a manera de la descripción de etapas que surgieron como resultado de una serie de condiciones previas. Las teorías con esta tarea (consideradas teorías evolucionistas) generaron esquemas secuenciales y jerárquicos cuyo objetivo era la clasificación de las formaciones sociales humanas y la descripción de los factores que iban generando el cambio social, etapas por las que se asumía iban pasando las sociedades, desde las menos hasta las más civilizadas, describiendo cómo sus prácticas (incluidas las de poder) iban desarrollándose y complejizándose a partir del desarrollo económico de las comunidades (en referencia a las prácticas reales de los individuos), y no como algo consustancial a la naturaleza humana. Lull y Micó (2007) identificaron como pioneros en esta

tarea a L. H. Morgan, M. Fried y E. Service. Lo anterior favoreció el alejamiento de las especulaciones filosóficas que hasta el momento habían dominado la reflexión y la comprensión de la diversidad social. Al respecto, Fortes y Pritchard (1959: 279) señalaron: "La filosofía política se ha preocupado principalmente por cómo los hombres deben vivir y por la forma de gobierno que deben tener más que en cómo son sus hábitos políticos e instituciones".

Sin embargo, este afán de las teorías evolutivas de proponer categorías clasificatorias de las sociedades, que iban secuencial y unilinealmente de lo simple a lo complejo, fue cuestionado, según Lull y Micó (2007), debido a que, de acuerdo con los supuestos en los que se basaban, se llegó a considerar cada cultura como única y se renunció a la búsqueda de regularidades en sus prácticas, además de que los descubrimientos empíricos fueron acabando con estas hipótesis de secuencia y linealidad entre etapas. Al respecto, Lull y Micó (2007) consideraron que en manos M. Fried y E. Service se dio un mayor énfasis al desarrollo de la tecnología, de la organización sociopolítica y de la cultura, y se asumió que, aunque las sociedades habían ido transitando de formas organizativas simples a complejas, las etapas identificadas no marcaban una secuencia obligada, y, más que eso, se admitió la realidad de la participación de procesos involutivos. Tal y como fue señalado en el capítulo 4 del presente libro, considerar que las prácticas institucionales que no caminan en la dirección del desarrollo natural, marcado por estas secuencias determinadas, son desviadas (y, por ello, terminarán extinguiéndose), implica asumir un modelo mecanicista y causal que se fundamenta y persiste en un falso problema: el de la búsqueda de las causas de las formaciones sociales.

Gracias al desarrollo de este tipo de trabajos y, sobre todo, a la eliminación de esta secuencia de etapas inevitable se fueron confirmando los supuestos acerca de que la práctica social y, a su vez, las formas de ejercicio del poder y el gobierno que conforman tenían sus bases en las condiciones materiales y en las prácticas interindividuales involucradas e históricamente determinadas. Así, el análisis de las relaciones interindividuales de poder (y de las de sanción) no tuvo, ni tiene, sentido al margen de las relaciones de producción y de apropiación que se dan en el marco de prácticas institucionales formales e informales, identificables en un momento

y en una formación social particular.

Lo anterior llevó a reconocer también que el Estado no era el origen de las relaciones de poder, sino que este constituyó la separación y la formalización de dichas relaciones que, hasta el momento, se habían presentado de manera mezclada, e inseparable, de las relaciones de intercambio (y de sanción). Se reconoció, de acuerdo con Lull y Micó (2007), que el género humano había vivido una gran parte de su historia en el marco de sociedades sin Estado, a las que llamaron sociedades simples, y que mucho tiempo después del origen de estas pequeñas sociedades, cuya unidad fundamental era la familia, se conformó lo que ahora reconocemos como el Estado, que los autores (Lull y Micó 2007: 16) definieron como "aquella institución o conjunto de instituciones políticas propias de las sociedades civilizadas."

Antes de continuar, es importante destacar que en este énfasis que se hace de las relaciones de producción y apropiación no se plantea lo que Foucault (1979) y otros autores han definido como economicismo, es decir, no es que se afirme que las relaciones de poder puedan deducirse de y reducirse a la economía ni que los intereses económicos sean la causa de la vida y de la organización de las sociedades, sino que se afirma que el tipo de relaciones funcionalmente relativas al intercambio y que tradicionalmente han sido estudiadas por la economía fundamentan y dan estructura a otros dos tipos de relaciones, también fundamentales, que operan de manera sincrónica en las formas de convivencia dadas en las distintas formaciones sociales, a saber: el poder y la sanción. Ambas contribuyen, organizando y delimitando, respectivamente, las interacciones interindividuales que se establecen entre los miembros de una formación social particular. En términos de Polanyi (1959, 2015), no se hace referencia a una economía en su significado formal, que se deriva de una lógica de relaciones entre medios-fines, bajo reglas que gobiernan la elección de los medios de manera racional, sino a una economía en su significado sustantivo o real, que hace referencia a la dependencia del hombre de sus congéneres y de la naturaleza para sobrevivir. Es decir, la base es la interacción del hombre con su ambiente natural y social, así como los resultados que este obtiene al proveerse de medios materiales para su satisfacción.

Bajo estas consideraciones, desde los orígenes de las sociedades, la función del poder ha sido la de mantener con cierta organización las relaciones de producción y apropiación, ejerciendo dominio sobre los recursos y sobre la fuerza de trabajo inicialmente y, posteriormente, sobre los medios de producción, sobre los excedentes para el intercambio y sobre los individuos mismos.

Así, antes del surgimiento del Estado la base de la sociedad eran las uniones gentilicias, principalmente regidas por lazos familiares, cuyas relaciones interindividuales relativas al trabajo, a la producción y a la apropiación de lo que se producía, así como las relativas al poder y a la sanción, eran de tipo interpersonal y se encontraban funcionalmente entremezcladas unas con otras. Como se mencionó en el capítulo anterior, las relaciones interindividuales de intercambio que se establecían en estas pequeñas formaciones sociales eran de tipo contributivo. Según Engels (1891/2006), cuando se pierden estas sociedades surgen las clases sociales. En dichas uniones gentilicias, los individuos solo diferían en características y atributos físicos —ser hombre o ser mujer, ser fuerte o ser débil, ser niño o ser adulto, ser joven o ser viejo—, así como en conocimientos, capacidades o habilidades que iban desarrollando a partir de su actividad dentro del grupo. Dichas diferencias les permitían ocuparse, de manera diferenciada, de las actividades que les ayudaron a sobrevivir como especie, como, por ejemplo, de conseguir los recursos necesarios para la alimentación o la vestimenta, en algunos casos, o del cuidado de la casa y de los más pequeños, en otros, por mencionar algunas de las necesidades básicas. Dichas características diferenciadas entre los miembros del grupo legitimaban a algunos para decidir sobre lo producido —que se destinaba exclusivamente al consumo inmediato— y sobre otros aspectos relevantes de estas pequeñas comunidades. El o los miembros encargados de las decisiones lo hacían en cuanto las características mencionadas anteriormente se los permitieran. Es decir, en el momento en el que estos individuos no eran capaces de asegurar la protección o la satisfacción de las necesidades del grupo, el poder era asumido por otro de los integrantes.

Algunas formaciones sociales, cuyo intercambio fue básicamente contributivo, podrían ser las que los antropólogos han identificado como sociedades igualitarias, en las que los roles, derechos y

privilegios, en principio, son equivalentes entre todos los miembros del grupo (Price y Feinman, 1995), y las posiciones de estatus son ilimitadas, puesto que todos los miembros de dichas agrupaciones, que son pocos, son iguales en cuanto a las labores productivas cotidianas, y lo que se produce es apropiado y consumido de manera inmediata, no hay excedente para el intercambio y no hay competencia por las posiciones dentro de estos grupos. Se produce lo suficiente para sobrevivir.

Aunque, tal y como han reconocido Hayden (1995) y Price y Feinman (1995), el término igualitario no es muy descriptivo, ya que afirman siempre ha habido desigualdad en las sociedades humanas (por ejemplo, por edad, por sexo, por conocimiento, por habilidades, etc.), se asume que el criterio para distinguir las sociedades con relaciones de intercambio contributivo de aquellas que mantienen relaciones de intercambio principalmente retributivas (como categoría general) se establece en las relaciones de valor sobre las que las comunidades realizan los intercambios de sus excedentes. Cuando las relaciones interindividuales de intercambio son de tipo contributivo, las desigualdades o inequidades entre los individuos no se deben a factores económicos (en término del valor de lo que se produce), por lo que sus efectos son limitados o efímeros (Hayden, 1995). De igual manera, cuando se establece este tipo de intercambio, las personas se apoyan mutuamente, lo que no implica que hagan las mismas cosas o que realicen actividades que impliquen el mismo esfuerzo en las labores productivas cotidianas que les permitirán subsistir como individuos y como grupo. En este sentido, Engels (1891/2006) afirmó que cuanto menos desarrollado estaba el trabajo y más restringida era la cantidad de sus productos —y, por consiguiente, la riqueza de la sociedad—, con mayor fuerza se manifestaba la influencia dominante de los lazos de parentesco sobre el régimen social.

Mientras tanto, Hayden (1995) afirmó que la competencia con base económica surgió cuando se generaron excedentes de manera regular que empezaron a destinarse al intercambio, ya que estos históricamente se han usado para establecer desigualdades en el control del trabajo, de los recursos, de los excedentes mismos y, por consiguiente, en las relaciones de poder. De esta manera, de acuerdo con Hayden, mientras más severas fueran las condiciones

de acceso a los recursos, solo la igualdad económica sería tolerada, estableciéndose entonces relaciones de intercambio de tipo contributivo, debido a que, en estos casos, compartir recursos es un aspecto crítico para la supervivencia de todos. Así, en ante prácticas interindividuales de intercambio principal o exclusivamente contributivas, el poder de unos individuos sobre otros se estructura con base en el carisma de los que dominan, es decir, en sus atributos, en sus habilidades y en sus capacidades. Dichas características son reconocidas por todos los miembros de la comunidad, por lo que es en las situaciones prácticas de la cotidianeidad que se legitiman a sí mismas y no requieren ser impuestas por la fuerza. En este sentido, el poder carismático es intercambiable en función de las características personales de los individuos.

A medida que se va incrementando el número de individuos en los grupos, el poder se va asignando a un número limitado de estos. Ya no es posible que todos los miembros decidan sobre la dirección de todos los asuntos de las comunidades o de las tribus. Esta tarea corresponde a un grupo de ellos que se organiza en jefaturas, consejos, etc., que en principio son elegidos por la comunidad misma. Las relaciones interindividuales siguen manteniéndose en un nivel informal de relaciones interpersonales, es decir, se sigue respondiendo a individuos particulares con ciertas funciones y roles específicos. La influencia que estos tienen se sigue determinando por sus cualidades y sus capacidades personales, por sus hábitos, por su habilidad en las tareas productivas, fundamentando su poder, además, en los propósitos y en la forma de apropiación de los recursos que siguen perteneciendo a todos los miembros de la comunidad. El poder no se hereda y, como se señaló, el jefe (como persona o como consejo de jefes) puede ser destituido en cualquier momento, cuando ya no le es posible garantizar la subsistencia del grupo (Compendio de historia y economía, 1960/1980).

Mientras no se generaron excedentes para el intercambio, mientras la producción fue mínima, apenas para satisfacer las necesidades de los miembros de una comunidad, no fue posible la explotación entre los hombres. Los prisioneros de guerra se aceptaban en igualdad de condiciones que el resto de los miembros de la comunidad, y si esto no era posible (por cuestiones de limitación de recursos), los

exterminaban (Compendio de historia y economía, 1960/1980). No había divisiones pronunciadas de rangos, estatus o riqueza (Fortes y Pritchard, 1959).

En el momento en el que las prácticas interindividuales se van complejizando y empieza el intercambio de bienes y servicios, en cuanto su valor de uso es sustituido por su valor de cambio, es decir, cuando el tipo de intercambio es retributivo, la desigualdad y el poder ya no tienen sus bases en los atributos particulares de los individuos de manera exclusiva, sino en la división de labores, que se va especializando, y en la producción o en el control de los excedentes económicos. Tal y como ha señalado Hayden (1995), la abundancia de recursos y la habilidad para producir excedentes, a lo que se agrega en esta obra la forma en la que los individuos establecen relaciones en función de las labores productivas y de apropiación de los recursos, es lo que genera la desigualdad y las jerarquías (basadas en lo económico); de esta forma la magnitud de los excedentes y las prácticas relacionadas van consolidando el poder.

Esto es, a medida que se complejizan las relaciones interindividuales en formaciones sociales constituidas por un mayor número de individuos que producen, tanto las relaciones de intercambio como las de poder empiezan a involucrar a dos o más grupos independientes con estructuras de poder propias, y quizá dichas estructuras de poder sean, en el interior del grupo, como las descritas anteriormente, mientras se mantengan relaciones interindividuales de intercambio contributivo. Es decir, las relaciones interindividuales de intercambio más simples no desaparecen (ni las de poder ni las de sanción que las organizan y delimitan), sino que coexisten intra y extragrupalmente.

Debido a que, tal y como se señaló en el capítulo dedicado a las relaciones interindividuales de intercambio (capítulo 7), en el de tipo retributivo no proporcional directo empiezan a generarse excedentes para intercambio, pero no se producen de manera regular ni en grandes cantidades (Hayden, 1995), estos se utilizan de manera circunstancial para obtener bienes o servicios producidos por otras comunidades.

Dichos excedentes se utilizan para cambiarlos por otros o para

hacer regalos con el fin de crear alianzas con otros grupos; estas alianzas les permitirán fortalecer el poder percibido en el exterior por las formaciones sociales que permanecen aisladas. Sin embargo, no hay correspondencia de valor ni temporalidad asignada para el posible regreso de los excedentes que se cambian o se regalan. Se empieza a utilizar la extorsión y la amenaza (la fuerza) para producir y para hacer renunciar a otros a los excedentes, lo que genera poder. En términos de Hayden (1995), el poder sigue perteneciendo a una persona o grupos de personas, pero este se empieza a basar en la manipulación de la riqueza y del intercambio (en sus formas más básicas).

Una vez que se asegura una mayor producción, y con ello se obtienen más excedentes generados, con una regularidad más certera, el intercambio entre grupos es más frecuente y de mayor complejidad, es decir, este se realiza con un mayor número de grupos involucrados y recorriendo mayores distancias para realizar dichas transacciones. Hayden (1995) identificó un tipo de comunidades que describió como emprendedoras en términos de su funcionamiento y del tipo de sus líderes. Estas comunidades podrían tomarse como ejemplo de formaciones sociales con un tipo de intercambio retributivo proporcional directo (como práctica institucional dominante). En dichas comunidades, se incrementa confiablemente la producción de excedentes destinados al intercambio, y los préstamos y las inversiones, que en principio pueden ser en especie, son el mejor camino para alcanzar la riqueza y el poder. Se involucra ya el pago de intereses o de tributos de una comunidad a otra. El representante de la comunidad se puede elegir, en algunos casos, todavía por sus capacidades, y se hace evidente la combinación de prácticas menos complejas en formaciones sociales que se van complejizando cada vez más. Sin embargo, se espera que este representante traiga beneficio a sus miembros a través de la recolección de excedentes como tributo social para financiar guerras, invertir en los niños, etc. Al mismo tiempo, este tipo de jefes tienen esclavos y controlan el comercio. El poder, la posición y la riqueza se heredan. Los prisioneros de guerra ya no son tratados en igualdad de condiciones respecto al resto de los miembros de la comunidad, sino que se les obliga a trabajar para sus captores, quienes se apropian de lo que estos producen, dejándoles con lo mínimo indispensable para su supervivencia. De

esta manera, el trabajo del hombre es explotado por otros y se convierte en fuente de riquezas, acrecentando con ello el poder de sus poseedores (Compendio de historia y economía, 1960/1980). El poder tener y el poder hacer como individuo y como grupo adquieren otro matiz: se empieza a basar en una combinación de fuerza y de riqueza.

Junto con la especialización y la división del trabajo surgió la desigualdad en la propiedad y en la apropiación, es decir, surgió la propiedad privada. De esta manera, los individuos con la riqueza monopolizaron la gestión de los asuntos de la comunidad territorial y fueron usurpando el control de la fuerza militar, por lo que surge una autoridad centralizada, una Administración y una institución de gobierno (Fortes y Pritchard, 1959).

Mientras que para unos esta autoridad centralizada, identificada como un Estado formal, surge como un aparato regulador de las funciones de los individuos, explicitando derechos y deberes e imponiendo relaciones de dominación entre los individuos y las colectividades (Lull y Micó, 2007), oprimiendo clases (Engels, 1891/2006; Marx y Engels, 1845-1846/1980), para otros surge como una comisión encargada y subordinada del pueblo que idealmente debe concordar con la voluntad general (Rousseau, 1972/2014). En el capítulo 4 se argumenta el rechazo de estas formas de entender el Estado, negándolo como consenso y como instrumento utilizado por una clase privilegiada para dominar sobre otras. Se asume que el Estado surge de la organización de las relaciones de producción con el fin de controlar el proceso productivo y explotarlo a su favor.

De esta manera, por ejemplo, en el Estado tributario, en el que un grupo diferenciado de individuos domina los medios de producción, cobra de forma general, aunque no exclusiva, tributos en especie a los integrantes de la propia comunidad y a las comunidades externas que de alguna manera utilizan o se aprovechan de sus medios, de sus productos o de su territorio. Así surgen instituciones formales especializadas en el poder. Se inicia también con ello el reconocimiento de un poder que no cambia. Hobbes (1940) señaló que cuando los individuos cedían, de manera obligada o voluntaria, su derecho de gobernarse a sí mismos, dejándolo en manos de otro

o de una asamblea, los primeros ya no podían cambiar de forma de gobierno sin el permiso de sus gobernantes. Ni siquiera el soberano podía quebrantar este pacto, debido a que su designación había sido una decisión de la mayoría; así que nadie podía protestar en contra de su institución.

Aquí ya no es el carisma la principal fuente del poder, sino la fuerza y la riqueza, que como bases de poder surgen con el Estado y con la necesidad de conquistas, a través de las cuales se podían tener más individuos productivos y una mayor producción de excedentes.

Tal y como se señaló en el capítulo anterior, una vez que en las relaciones interindividuales de intercambio se incluye un instrumento de cambio adicional, se habla de prácticas de intercambio retributivo proporcional indirecto. Guzmán Fernández (2000) señala que históricamente el hombre se ha valido de diferentes medios que le han permitido realizar intercambios con otros. De esta manera, afirma, existe una pluralidad de tipos de dinero, y cada tipo está formado por factores sociales y culturales. Tal y como lo señala Galbraith (1996: 15-16):

El dinero es una conveniencia muy antigua, pero la idea de que es un objeto digno de confianza y que puede aceptarse sin examinarlo o ponerlo en tela de juicio es, en todos los aspectos, una cosa muy ocasional, principalmente una circunstancia del siglo XIX. Durante unos cuatro mil años, hubo el acuerdo de utilizar para los intercambios uno o más metales, entre tres que eran la plata, el cobre y el oro, si bien la plata y el oro se emplearon también durante un tiempo como la aleación natural llamada “electrum” […] Hay que advertir que, durante breves periodos, también se utilizó el hierro. Y mucho más tarde, según veremos, el tabaco tuvo una circulación limitada pero notable. Otros artículos más raros o exóticos, como cabezas de ganado, conchas, whisky y piedras, aunque muy apreciados por ciertos maestros, nunca tuvieron una importancia duradera para la gente apartada de la primitiva existencia rural. La asociación histórica entre dinero y metal es muy íntima. Para todos los fines prácticos, el dinero fue, la mayoría de las veces, un metal más o menos precioso.

Así, por fines de practicidad, desde épocas muy antiguas el metal se acuñó en monedas (Galbraith, 1996), y tal y como lo refiere Guzmán Fernández (2000) la moneda, desde sus orígenes, ha sido un medio de expresión del poder.

En este punto es importante reconocer la existencia de la diversidad de usos que históricamente se le ha dado al dinero (en cualquiera de sus formas) y cómo estos usos han afectado a las relaciones interindividuales que se establecen en una formación social particular; en palabras de Dalton (1965: 44):

El dinero primitivo cumple con algunas funciones de nuestro dinero, pero pocas veces con todas; las condiciones bajo las cuales se aseguran los suministros son usualmente distintas; el dinero primitivo es usado en algunas formas que el nuestro no se usa; nuestro dinero es impersonal y comercial, mientras que el dinero primitivo frecuentemente tiene pedigrí y personalidad, usos sagrados o connotaciones morales y emocionales. Nuestras autoridades gubernamentales controlan la cantidad de dinero, pero esto raramente es así en economías primitivas.

Como no es propósito de este capítulo profundizar sobre los diversos usos del dinero, pero sí señalar cómo estos van afectando las relaciones de poder que se estructuran a partir de las relaciones de intercambio, tomaremos como ejemplo el uso y función del dinero en una economía de mercado. Lo que Dalton (1965) refirió como el uso de “nuestro dinero”. En este tipo de economía, el dinero se utiliza, en la práctica, como un medio de pago para conseguir todo cuanto se desea, lo que afecta el establecimiento de las relaciones de poder en las distintas formaciones sociales. En este sentido, el poder, a pesar de los aparatos de gobierno instituidos formalmente en estas sociedades, a pesar del Estado mismo, se dispersa en cuanto que cualquier individuo con una acumulación considerable de dinero (o de cualquier otro instrumento de cambio) puede formar cotos de poder, de los que puede servirse en el

momento en el que decida querer hacer o querer tener algo.

Los mismos individuos que participan en una formación social cuyas prácticas dominantes de intercambio son de este tipo van empoderando a individuos o a grupos de ellos, en cuanto que estos tienen la posibilidad de extenderles una parte de ese poder, dándoles con ello también acceso a privilegios que les permitirán poder hacer o poder tener lo que desean, dominando a los que menos tienen.

El trabajo de los individuos se especializa a tal nivel que las relaciones de contratación de servicios se vuelven dominantes y condicionan la práctica totalidad de las relaciones sociales. De esta manera, el trabajo especializado de unos, en conjunto con el trabajo realizado por otros individuos, también especializado, va a favorecer e incrementar el poderío económico de unos cuantos. El poder se va ejerciendo como conocimiento especializado, como una capacidad especializada que tienen algunos individuos para producir ciertos bienes o para prestar ciertos servicios. Sin embargo, este conocimiento se pone a la disposición de los que estén interesados y tengan los medios y los recursos para conseguirlos. Por tanto, cuando las relaciones interindividuales de intercambio son de este tipo, la principal (que no exclusiva) base del poder es la riqueza, que da el control sobre el conocimiento especializado, que en parte también es fuente de poder para quien lo posee. El poder se dispersa. Por ello, en este tipo de formaciones (como en el resto), analizar el poder desde el aparato de gobierno resulta del todo insuficiente para entender el funcionamiento y las prácticas interindividuales que como instituciones tanto formales como informales tienen lugar en la cotidianeidad.

Blanco (2013), analizando a Karl Polanyi, plantea que la economía de mercado se ha llevado a tal extremo que se ha desproporcionado su influencia en la sociedad y en el tipo de relaciones que se establecen entre los individuos, afirmando que dicha desmesura nos impide ver que en otros lugares y en otras épocas las relaciones interindividuales fueron de otro tipo, y que la naturaleza y los hombres mismos no fueron tratados como meros utensilios que en cualquier momento pudiesen regirse bajo las leyes de la oferta y la demanda.

Lo anterior se ha hecho posible gracias al carácter extrasituacional y extendido de las relaciones interindividuales, que se favorecen en este último tipo de intercambio. Los desarrollos tecnológicos, las instituciones formales, pero sobre todo las informales aumentan y se diversifican, asumiendo a partir de esto, de acuerdo con Ribes, Rangel y López (2008: 46-47), una complejidad aún mayor con respecto a las formaciones sociales en las que las prácticas interindividuales se basan, exclusiva o principalmente, en tipos de intercambio más simples:

Las instituciones constituyen sistemas de relaciones prácticas compartidas mediadas por el lenguaje […] constituyen el medio que posibilita determinada forma de relaciones interindividuales, y funcionan con base en criterios compartidos que estipulan y regulan los roles sociales que desempeñan diversos actos en determinadas circunstancias. El surgimiento de instituciones diversificadas y diferenciadas es un signo de evolución y complejidad social. Un mayor número de instituciones distintas posibilita funciones sociales múltiples para los actos de los individuos en sociedad. Puede decirse que las contingencias comunes y compartidas que afectan a los miembros de una organización social son, en sentido estricto, la actualización interindividual de las instituciones como sistemas complejos de relaciones convencionales. [Cursivas propias].

Tal y como se ha ido señalando a lo largo de este capítulo, las formas de poder (y de gobierno) se estructuran como dominación (explícita en cuanto de instituciones formales se trata o implícita en las instituciones informales) del proceso productivo, esto es, de la división especializada del trabajo, de la producción y de la apropiación de lo que se produce. A partir de las consideraciones que se han realizado hasta ahora, se asume la posibilidad de un análisis empírico de las relaciones interindividuales de poder (y de sanción). En este análisis, la guía para el reconocimiento de la estructuración propia de estos tipos de relaciones será proporcionada por niveles de análisis diferenciados, en términos del establecimiento de distintos tipos de relaciones interindividuales de

intercambio (propuestos en el capítulo 7), a la luz de modos de complementariedad dados en una formación social específica (ver capítulo 4). De esta manera, se asume que a partir de arreglos experimentales en los que se involucren los distintos tipos de intercambio, de manera inclusiva o excluyente, se podrá observar cómo se van estructurando ciertas relaciones de poder y de sanción.

Esto no significa que el nivel de análisis que se propone, a pesar de que se origina en conceptos de la ciencia histórico social, se quede en este nivel, sino que lo que se está proponiendo es la utilización de los métodos experimentales propuestos desde una perspectiva psicológica para la identificación de la modulación y la actualización de las prácticas interindividuales en el contexto de determinadas formaciones sociales. El objeto de estudio serían las interacciones interindividuales (propias de la disciplina psicológica) influidas o enmarcadas en las prácticas institucionales que, en cuanto medio de contacto, las posibilitan (Ribes y Pérez-Almonacid, 2011).

Es una aproximación distinta a las que se intentan hacer desde las disciplinas histórico-sociales, en cuanto que estas; en palabras de Ribes, Rangel y López, refiriéndose a los colectivos sociales (2008: 50):

A pesar de que dichos colectivos o clases tienen existencia real solo en referencia a las prácticas de los individuos que los conforman, el análisis de los sistemas de relaciones puede realizarse sin la necesidad de considerar las prácticas de dichos individuos, en tanto tales. Por su parte, la psicología tiene como objeto de conocimiento las interacciones de los individuos con otros individuos u objetos individuales, dado un medio de contacto determinado.

En 2008, Ribes, Rangel y López realizaron un ejercicio en el que examinaron la estructura funcional de las relaciones de poder. En dicho ejercicio, se identificó una multiplicidad de relaciones de este tipo que podían establecerse entre los individuos. Dicho establecimiento se podía dar a partir de la interacción de factores

como las bases del poder, su legitimidad, las funciones de poder o la obligatoriedad de las relaciones, entre otros. A partir de esto, se realizó una serie de estudios, en los que se pretendía dar cuenta de la forma en la que distintas relaciones de poder-autoridad generaban distintos efectos conductuales en los influidos (Rangel y Ribes, 2009; Rangel, Ribes, Valdez y Pulido, 2011; Rangel, Velázquez, Ribes y Morales, 2012), efectos que en principio se identificaron con la obediencia, el seguimiento, el cumplimiento y el acatamiento. A pesar de que se evidenciaron algunos efectos interesantes, con lo desarrollado hasta ahora, desde una postura sociopsicológica, estos estudios podrían ser cuestionados a la luz de que analizaron distintos tipos de poder manipulando variables a nivel conductual, sin explicitar su relación con ninguna formación social en particular ni analizando las prácticas interindividuales de intercambio, que son las que básicamente, se asume, estructuran dicha dimensión de poder y, consecuentemente, la de sanción.

Tal y como hace algunos años empezó a bosquejar Ribes (1985: 292-294):

El trabajo, no como uso de instrumentos, sino como condición de interacción entre individuos que dan significación social a los objetos creados o transformados como objetos de uso, se constituye en la dimensión esencial de vinculación práctica entre los individuos. Son los objetos de uso y las posteriores relaciones económicas que se establecen como redes sociales de producción-consumo las que configuran las contingencias socialmente significativas que regulan el comportamiento de los individuos […] El trabajo, mediante el lenguaje, se expresa como intercambio y, por consiguiente, como actos que se relacionan con base en un valor […] El valor no reside en el acto de intercambio mismo, sino que permea las prácticas sociales e individuales organizadas en su derredor. Por ello, el valor no solo se expresa en términos económicos, sino que se acompaña de la ideología social. La ideología reguladora del significado y por ende del valor de las prácticas sociales se manifiesta como política. Por ello, no puede haber relación económica si no es como relación política. Pero a la vez, esta ideología se expresa en dimensiones de la práctica social

que son exclusivas y propias de cada uno y de todos los individuos. Esta dimensión individual de la ideología es la relación moral.

Con base en esto, lo que desde la sociopsicología se propone analizar es cómo a partir del establecimiento de distintas interacciones interindividuales de intercambio se van estructurando distintas relaciones interindividuales de poder (y de sanción) entre los individuos. Al mismo tiempo, más que explorar los efectos de las bases del poder sobre un tipo de comportamiento (Rangel et al., 2011), lo que pudiera llegar a tener más sentido sería explorar cómo a partir cierto tipo de relaciones interindividuales de intercambio se van estructurando poderes sostenidos sobre distintas bases (carisma, fuerza, riqueza), considerando también la formación social en la que dichos individuos están inmersos. De acuerdo con Ribes et al. (2008), las interacciones interindividuales no explican ni determinan las formaciones sociales, sino que, de manera inversa, son las formaciones sociales las que favorecen u obstaculizan que se actualicen ciertas prácticas interindividuales en momentos particulares.

En este sentido, se asume que las interacciones interindividuales de intercambio, de poder y de sanción variarán de acuerdo con el tipo de formación social vigente, así como de las prácticas institucionales, formales e informales que la conforman.

Epílogo

A manera de conclusión, se asume que los sistemas económicos, los sistemas políticos o los sistemas jurídicos no tienen existencia real al margen de las prácticas de los individuos que las conforman y que interactúan cotidianamente en un marco institucional formal e informal de manera entrelazada y, en ocasiones, prácticamente indistinguibles las unas de las otras.

En este sentido, se asume que las relaciones de poder surgen con la

capacidad de uno o más individuos para organizar la especialización del trabajo, así como la producción y la apropiación de lo que se produce. Por ello, cundo hacemos referencia al poder, hablamos de un término de capacidad que hace referencia a poder hacer o a poder tener y, por consiguiente, a poder hacer que otros hagan o a poder hacer que otros tengan.

El principal objetivo de este capítulo no ha sido tratar de explicar la historia ni los procesos de cambio social, sino evidenciar cómo bajo distintos tipos de intercambio se van diferenciando funciones de poder (y posteriormente de sanción). Cómo es que a partir de las relaciones de producción, de las asimetrías en el intercambio y de su apropiación se van generando diferencias en las otras dos dimensiones de análisis del comportamiento social: el poder y la sanción. De esta manera, la descripción histórica (y necesariamente parcial) que se ha realizado a lo largo de este capítulo se ha hecho con el fin de mostrar cómo a medida que las prácticas interindividuales relativas al intercambio se fueron complejizando en las diversas formaciones sociales las relaciones de poder se volvieron también más complejas y diferenciadas del proceso productivo como tal.

Desde la perspectiva que aquí se plantea, la sociopsicológica, se pretende analizar el nicho cultural y las relaciones interindividuales que en ellas se establecen, con divisiones artificiales (con fines analíticos) entre las interacciones de intercambio, poder y sanción. A lo largo de este capítulo se ha expuesto una serie de consideraciones que esperamos justifiquen la afirmación de la que partimos: que no es posible estudiar las relaciones interindividuales (objeto de estudio de la psicología) al margen del sistema histórico social y de las formaciones sociales en las que dichas interacciones tienen lugar (objeto de estudio de la ciencia histórico social). Se asume que este nivel más general, el social, es el que va moldeando e influyendo en las prácticas interindividuales de intercambio y, por consiguiente, en las relaciones de poder y de sanción dadas en un contexto institucional, prácticas posibilitadas por un medio de contacto convencional. Tal y como se ha planteado en otros escritos (Ribes y Pulido, 2015: 12): “Sin el marco de referencia de los sistemas generales, las instituciones diversas carecen de significado funcional y no se puede determinar la organización institucional de

las contingencias involucradas y la cualidad de los episodios interindividuales que pueden tener lugar". Lo anterior equivale a decir que la apropiación de los productos o de lo resultante de brindar un servicio especializado, el fin de dicha apropiación, así como las formas de dominio y acotamiento de las prácticas entre los individuos dependen del sistema convencional, de prácticas institucionales en las que los individuos están inmersos.

Bibliografía

Aristóteles (2000 trad. castellana): Política. Introducción, versión y notas de Antonio Gómez Robledo, UNAM, México, 2ª ed.

Blanco, J. P. (2013): "Karl Polanyi y la hybris economicista de la modernidad, LOGOS, Anales del Seminario de Metafísica, 46, pp. 261-285.

Cartwright, D. (1959): "A field theoretical conception of power", en D. Cartwright (ed.), Studies in social power, Ann Arbor, Michigan.

Cohen, A. (1959): "Situational structure, self-esteem, and threat-oriented reactions to power", en D. Cartwright (ed.), Studies in social power, Ann Arbor, Michigan.

Compendio de historia y economía (1960/1980): Ediciones de Cultura Popular: México.

Dalton, G. (1965): "Primitive Money", American Anthropologist, 67, pp. 44-65.

Engels, F. (1891/2006): El origen de la familia, la propiedad privada y el estado, Fundación Federico Engels, Madrid.

Fiske, S. T.; Morling, B. y Stevens, L. E. (1996): "Controlling self and others: A theory of anxiety, mental control, and social control", Personality and Social Psychology Bulletin, 22, pp.115-123.

Fortes, M. y Evans-Pritchard, E. E. (1959): "African political

systems", en M. H. Fried (ed.), Readings in Anthropology. Vol. II: Cultural Anthropology, Tomas Y. Crowell Company, Nueva York.

Foucault, M. (1979): Microfísica del poder, Las Ediciones de la Piqueta, Madrid, 2ª ed.

— (1988): "El sujeto y el poder", Revista Mexicana de Sociología, 50, 3, pp. 3-20.

Friedman, R. B. (1990): "On the concept of authority in political philosophy", en J. Raz (ed.), Authority, University Press, Nueva York.

Galbraith, J. K. (1996, traducción de J. Ferrer Alleis y B. Ribera de Madariaga): El dinero. De dónde vino y a dónde fue, Ariel Economía, Barcelona.

Goltz, S. M. (2003): "Toward an operant model of power in organizations", The Behavior Analyst, 26, pp.131-150.

Guzmán Fernández, G. (2000): "¿Qué es el dinero? Una reflexión desde la psicología económica", Psicología desde el Caribe, 6, pp. 75-92.

Hayden, B. (1995): "Pathways to power. Principles for creating socioeconomic inequalities", en R. D. Price y G. M Feinman (eds.), Foundations of social inequality, Springer + Business Media, Nueva York.

Hobbes, T. (1940 trad. castellana): Leviatán. O la materia, forma y poder de una república eclesiástica y civil, Fondo de Cultura Económica, México.

Kroeber, A. L. (1959): "Classificatory systems of relationship", en M. H. Fried (ed.), Readings in Anthropology. Vol. II: Cultural Anthropology, Thomas Y. Crowell Company, Nueva York.

Levinger, G. (1959): "The development of perceptions and behavior in newly formed social power relationships", en D. Cartwright (ed.), Studies in social power, Ann Harbor, Michigan.

Lull, V. y Micó, R. (2007): Arqueología del origen del Estado: Las

teorías, Ediciones Bellaterra, Barcelona.

Maquiavelo, N. (1513/1985): El Príncipe. Edición y traducción de Helena Puigdoménec, Ediciones Cátedra, México.

Marx, C. y Engels, F. (1845-1846/1980): “Feuerbach. Oposición entre los conceptos materialista e idealista”, en C. Marx y F. Engels, Obras escogidas, Tomo I, Progreso, Moscú.

Platón (2005 trad. castellana): La República o de lo justo, Editorial Porrúa, México, 29ª ed.

Polanyi, K. (1959): “Anthropology and economic theory”, en M. H. Fried (ed.), Readings in Anthropology. Vol. II: Cultural Anthropology, Thomas Y. Crowell Company, Nueva York.

Polanyi, K. (2015 trad. castellana): “La economía como actividad institucionalizada”, traducción de Isidro López, Revista de Economía Crítica, 20, pp. 192-207.

Price, T. D. y Feinman, G. M. (1995): “Foundations of prehistoric social inequality”, en T. D. Price y G. M. Feinman (eds.), Foundations of social inequality, Springer + Business Media, Nueva York.

Ramírez, J. C. (2005): Madejas entreveradas. Violencia, masculinidad y poder, Plaza y Valdéz Editores, Madrid.

Rangel, N. y Ribes, E. (2009). “Level of authority and response cost in the obedience of schoolchildren”, Journal of Behavior, Health & Social Issues, 1, 2, pp. 51-63.

Rangel, N.; Ribes, E.; Valdez, V. y Pulido, L. (2011): “Las funciones de poder en la obediencia y el cumplimiento de niños escolares”, Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, 37, 2, pp. 205-227.

Rangel, N.; Velázquez, S.; Ribes, E. y Morales, O. (2012). “Efectos de la advertencia y la administración de consecuencias sobre el cumplimiento en niños escolares”, Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, 38, 3, pp. 63-80.

Raz, J. (1990a): “Authority and justification”, en J. Raz (ed.),

Authority, University Press, Nueva York.

— (1990b): “Introduction”, en J. Raz (ed.), Authority, University Press, Nueva York.

Ribes, E. y Pérez-Almonacid, R. (2011): “La función lógica del medio de contacto”, Acta Comportamentalia, 20, 2, 235-249.

Ribes, E. y Pulido, L. (2015): “Reciprocidad, tipos de contingencias sociales sistémicas y lenguaje: investigación de las interacciones interindividuales”, Revista Mexicana de Psicología, 32, 2, pp.81-91.

Ribes, E., Rangel, N. y López, F. (2008): “Análisis teórico de las dimensiones funcionales del comportamiento social”, Revista Mexicana de Psicología, 25, 1, pp. 45-57.

Rousseau, J. J. (1762/2014): El contrato social, Editores Mexicanos Unidos, México.

Russell, B. (1938/2004): Power. A new social analysis, Routledge Classics, Nueva York.

Russell, B. (1949): Autoridad e individuo, Fondo de Cultura Económica, México.

Van Knippenberg, B. y De Cremer, D. (2007): “Why people resort to coercion: The role of utility and legitimacy”, European Journal of Social Psychology, 37, pp. 276-287.

Weber, M. (1964/1996): Economía y sociedad, Fondo de Cultura Económica, México.

Wolff, R. P. (1990): “The conflict between authority and autonomy”, en J. Raz (ed.), Authority, University Press, Nueva York.

CAPÍTULO 9

Análisis de las relaciones interindividuales de sanción

[…] La riqueza sustrae al juicio inmediato […] la riqueza […] no es aún la absolución, sino la moratoria, que siempre sabe bien.

La Caída, Albert Camus (1956)

Las contingencias de sanción tienen como función el acotamiento de las relaciones interindividuales en cualquier formación histórico-social y, muy especialmente, el acotamiento de los efectos que tienen las conductas de los individuos en sus semejantes. Este acotamiento asume, implícita o explícitamente, las diferencias de función y atribución que tienen los individuos en las distintas jerarquías institucionales. El acotamiento parte de tales diferencias, pero no las establece. Su establecimiento surge espontáneamente a partir de las contingencias de intercambio (analizadas en el capítulo 7) y su formalización por las contingencias de poder (véase capítulo 8). Las relaciones bajo contingencias de intercambio (complementación) y de poder (dominación) pueden guardar similitudes engañosas con interacciones que ocurren en circunstancias no sociales, en gran parte por constituir antecedentes evolutivos como formas de relación intragrupales en especies no humanas. En contraste, las contingencias de sanción emergen exclusivamente en el devenir de las formaciones sociales, como resultado de un proceso histórico de diferenciación a partir de las contingencias de intercambio y de poder. Su ámbito funcional tiene que ver con los usos y costumbres culturales, con las prácticas religiosas, las prácticas jurídicas, las prácticas relativas a códigos éticos y los criterios morales, no siempre bien diferenciados como dimensiones analíticas de las contingencias de sanción.

Las contingencias de sanción reflejan o manifiestan los valores de una formación social determinada. Los valores no son entidades ideales autónomas o supraordinadas a las prácticas sociales. Todo lo

contrario, los valores lo son siempre de prácticas sociales determinadas, valores prácticos de un grupo y para un grupo, valores de lo que se practica como privilegios de acción y como privilegios de resultado y, en esa medida, las prácticas sociales son constitutivas y origen de todo valor y los juicios correspondientes. Las contingencias de sanción constituyen la urdimbre a la que hace referencia el problema de la justicia, lo justo. Acotar implica, en última instancia, establecer, mediante sanción, los límites de la igualdad o la desigualdad (Rawls, 1971), de la igualdad-desigualdad existente y, de cierta manera, de la posible o deseable. Sancionar es dejar hacer y reconocer determinado tipo de actos y relaciones o, por el contrario, impedir y penalizarlos. Por ello, no puede examinarse la cuestión de la justicia al margen de las relaciones de poder y de intercambio. El análisis de las contingencias de sanción explicita esta relación en tanto se plantea que están estructuradas sobre las relaciones de intercambio y de poder prevalentes, como se ha venido argumentando en capítulos precedentes. De esta manera, las contingencias de sanción constituyen un sistema de mantenimiento y salvaguarda de las jerarquías, funciones y posibilidades de vida que definen a una formación social determinada.

Funciones de las contingencias de sanción

Las contingencias originarias en toda formación social son las contingencias de intercambio, y en su componente de apropiación están integradas las que posteriormente surgirán como contingencias de poder y de sanción. Históricamente, las contingencias de sanción, como contingencias explícitas, tuvieron lugar a partir de la separación institucional de las contingencias de poder. En las sociedades despóticas y esclavistas, los jueces y jurados formaban parte del poder político, incluso como poder democrático en la república ateniense o romana, en las que todos eran ciudadanos y, por ende, tenían el derecho de gobernar y juzgar. En el feudalismo, a partir del siglo XI, existieron los tribunales eclesiásticos cristianos con propósito de castigar las

desviaciones del dogma religioso (y probablemente en otros sistemas religiosos surgieron instituciones semejantes), así como los provisores de agravios (primeros defensores del pueblo) y las asambleas de paz (especialmente en Francia y Cataluña), donde el poder monárquico, nobiliario, eclesiástico y ciudadano (no rural) designaban a defensores y árbitros/jueces para resolver agravios.

Fue a partir de la Revolución francesa, y con la inspiración de los escritos de Montesquieu (1748), que se estableció la separación formal de la judicatura respecto del poder político ejecutivo y legislativo. Anteriormente, en lo que históricamente se ha reconocido como sociedades despóticas, esclavistas y feudales, usualmente estaban integradas la riqueza y el poder, no solo como dominación directa, sino también en la forma legislativa, mediante códigos, leyes y criterios normativos. Bodenheimer (1942) planteó que el derecho, como institución independiente, significó establecer un sistema que pudiera acotar, juzgando y sancionando, los excesos de los individuos y los excesos de los gobernantes, con el objeto de mantener un equilibrio social tendente a la justicia.

Las contingencias de sanción, ya sea permitiendo (derechos) o penalizando (obligaciones y desviaciones), cumplen la función de acotar los límites de los individuos (y grupos o estamentos sociales) en los ámbitos de las relaciones de poder y de intercambio. Sin embargo, los derechos y obligaciones que se acotan como relaciones posibles, permitidas o prohibidas se establecen siempre desde la perspectiva de la clase o clases dominantes en una formación social determinada. Las clases dominantes son las que detentan fundamentalmente la riqueza en la forma de poder económico, articulado y sustentando siempre el poder político. Por ello, los derechos y obligaciones no son simétricos entre los individuos de ninguna formación social, aun cuando en su enunciación como leyes o normas, en ocasiones, planteen la aparente igualdad y oportunidad de todos los individuos a las mismas condiciones de poder y de riqueza. En esa medida, las contingencias de sanción, representadas socialmente por instituciones particulares o como parte implícita del ejercicio cotidiano de las relaciones de intercambio y de poder, tienden a mantener, conservar y fortalecer dichas relaciones. Sobre este aspecto, Marx y Engels (1974: 50-51) subrayaban:

Las ideas de la clase dominante son las ideas dominantes en cada época; o, dicho en otros términos, la clase que ejerce el poder material dominante en la sociedad es, al mismo tiempo, su poder espiritual dominante. La clase que tiene a su disposición los medios para la producción material dispone con ello, al mismo tiempo, de los medios para la producción espiritual, lo que hace que se le sometan, al propio tiempo, por término medio, las ideas de quienes carecen de los medios necesarios para producir espiritualmente. Las ideas dominantes no son otra cosa que la expresión ideal de las relaciones materiales dominantes, las mismas relaciones materiales concebidas como ideas; por tanto, las relaciones que hacen de una determinada clase la clase dominante son también las que confieren el papel dominante a sus ideas. Los individuos que forman la clase dominante tienen también, entre otras cosas, la conciencia de ello y piensan a tono con ello; por eso, en cuanto dominan como clase y en cuanto determinan todo el ámbito de una época histórica, se comprende de suyo que lo hagan en toda su extensión y, por tanto, entre otras cosas, también como pensadores, como productores de ideas, que regulen la producción y distribución de las ideas de su tiempo, y que sus ideas sean, por ello mismo, las ideas dominantes.

El texto citado señala que las leyes, valores, criterios de juicio y justificación, y las razones sociales no son universales e inmanentes a la sociedad humana en abstracto. Son siempre leyes, valores, criterios y razones de una época determinada, y son siempre las formas explícitas que reflejan y procuran conservar un sistema de relaciones de dominación por una o varias clases sobre otras. Las contingencias de sanción, formuladas explícitamente u operando tácitamente, son siempre contingencias comprendidas o derivadas de un sistema funcionalmente superpuesto de relaciones de intercambio y de poder, dominantes en una formación social determinada. Las contingencias de poder y de sanción son extensiones intrínsecas de las contingencias de intercambio. Las contingencias de sanción, aunque formuladas como valores, normas, razones e ideales, son solo la expresión de prácticas dominantes ya existentes. No son aspiraciones, sino confirmaciones.

En las formaciones sociales surgidas a partir de la Revolución francesa, las llamadas democracias modernas, se estableció la separación de "poderes" como instituciones formalmente independientes: el poder que ejerce directamente la coacción y otorga el bienestar, el poder que establece las normas y leyes que establecen el criterio de igualdad dominante en la formación social, y el poder que juzga, como sanción, el cumplimiento de dichas leyes con el fin de que los criterios legales se apliquen con justicia y equidad.

Sin embargo, la separación de estos poderes es formal: constituye una separación de las instancias que, como autoridad impuesta y reconocida, ejercen el poder coactivo y/o regulan la distribución de la riqueza social de aquellas que prescriben los derechos sociales de manera diferencial y de las que juzgan las desviaciones respecto de dichas prescripciones. Sin embargo, los criterios de sanción, como acotamiento, son inherentes a la organización social dominada y dirigida por aquellos que se apropian la riqueza social y que delegan explícita o implícitamente las formas de dominación y delimitación social emanadas de dicha apropiación. Las contingencias de sanción, cuando constituyen una instancia separada de funcionamiento social, son la forma indirecta de permitir, obstruir o penalizar las acciones sociales que consolidan o amenazan, en su caso, una forma de dominación social determinada. Las contingencias de sanción, en la forma de institución jurídica, constituyen solamente una forma de administración del poder. Sin ejercer directamente el poder como coacción o violencia legales (que no legítimas), la institución jurídica administra la dominación acotando, mediante la sanción, las relaciones de complementación y poder existentes. Por ello, las contingencias de sanción no eliminan la desigualdad (ni la injusticia) social, pues su función es conservarla mediante el juicio basado en criterios de conservación de la organización social dominante como sistema justo. Mientras no se elimine la desigualdad en la apropiación de recursos (riqueza), medios de producción, bienes y servicios (bienestar), no puede desaparecer la injusticia social. La justicia no es un problema de leyes o normas. El derecho, como institución que conjuga leyes y jueces, constituye siempre una restricción de las libertades individuales y colectivas, se consideren libertades naturales o ideales (debidas), a la vez que

autoriza expresamente las formas de apropiación de la riqueza natural y social. Por esta razón, las leyes y las sanciones que derivan de ellas, como juicio de lo que se permite o se prohíbe hacer o dejar de hacer (comisión u omisión), o de lo justo (nunca de lo injusto) como correcto o conveniente socialmente, surgen como formas institucionales de acotar y reducir el disenso que atenta contra el statu quo y el mantenimiento de un sistema de apropiación de la riqueza, como bienes, medios o recursos. Los derechos y obligaciones estipulados jurídicamente reflejan las relaciones de poder en una formación social: las obligaciones muestran el poder dominante, mientras que los derechos muestran el poder dominado, por decirlo de algún modo.

Contingencias de sanción y relaciones entre individuos

En el caso de la sociopsicología, las contingencias de sanción se examinan como relaciones de acotamiento de las funciones sociales entre los individuos. Estas contingencias (de sanción) pueden tener lugar tanto en las instituciones formales como en las no formales. En el contexto de las instituciones formales, las relaciones interindividuales son impersonales, y las contingencias de sanción siempre aparecen como y consisten en relaciones impuestas (al igual que las contingencias de intercambio y de poder). El origen de estas contingencias puede ser un derivado directo de las relaciones de intercambio y de poder prevalente, puede devenir de una práctica consensuada gradualmente o puede basarse en el reconocimiento de su legitimidad intrínseca con base en el conocimiento o en criterios ideales (religiosos, éticos, etc.). Por su parte, en las instituciones no formales, las contingencias de sanción siempre tienen lugar entreveradas con las relaciones (o contingencias) de intercambio y poder que caracterizan a las distintas relaciones interpersonales en una cultura determinada. La fuerza, la capacidad, el conocimiento y la riqueza o la procuración de cuidados y satisfactores constituyen siempre formas de poder reconocidas como legítimas o impuestas (o ambas), de modo que el

poder, como reflejo del papel social dentro de las relaciones de intercambio, impregna todas las relaciones interindividuales, sean personales o impersonales. Foucault (1979: 157-158) describe con claridad esta presencia transversal de las relaciones de poder en todas las actividades humanas:

Me parece que con demasiada frecuencia, según el modelo que ha sido impuesto por el pensamiento jurídico-filosófico de los siglos XVI y XVII, se reduce el problema del poder al problema de la soberanía… En contra de este privilegio del poder soberano he intentado hacer un análisis que iría en otra dirección. Entre cada punto del cuerpo social, entre un hombre y una mujer, en una familia, entre un maestro y su alumno, entre el que sabe y el que no sabe, pasan relaciones de poder que no son la proyección pura y simple del gran poder del soberano sobre los individuos; son más bien el suelo movedizo y concreto sobre el que ese poder se incardina, las condiciones de posibilidad de su funcionamiento. La familia, incluso hasta nuestros días, no es el simple reflejo, la prolongación del poder de Estado; no es la representante del Estado respecto de los niños, del mismo modo que el macho no es el representante del Estado para la mujer. Para que el Estado funcione como funciona es necesario que haya del hombre a la mujer o del adulto al niño relaciones de dominación bien específicas que tengan su configuración propia y su relativa autonomía… En general, creo que el poder no se construye a partir de "voluntades" (individuales o colectivas) ni tampoco se deriva de intereses. El poder se construye y funciona a partir de poderes, de multitud de cuestiones y de efectos de poder. Es este dominio complejo el que hay que estudiar. Esto no quiere decir que el poder sea independiente y que se podría descifrar sin tener en cuenta el proceso económico y las relaciones de producción.

En la misma medida que las relaciones de poder entre los individuos se dan transversalmente en todas las instituciones formales e informales con una autonomía determinada por la historicidad y especificidad de cada institución, de igual manera las contingencias de sanción no tienen que ver necesaria ni

directamente con los criterios jurídicos de una formación social, ni su vinculación con los criterios de apropiación y de igualdad ciudadana característicos y prevalentes. Hay sanción que no tiene que ver con la justicia directamente como igualdad de apropiación. Es una sanción que tiene que ver con la cultura como condición autónoma del intercambio y de la dominación propiamente dichos. Aunque asociada siempre a las relaciones de poder, la sanción tiene lugar como reconocimiento legítimo del carisma en la cultura: la sabiduría, la protección, la crianza, el ingenio y otras virtudes. De esta manera, la sanción tiene lugar como parte de la costumbre y siempre se manifiesta como un cambio en las relaciones entre los individuos que conforman la institución informal, cambio que se expresa como restricción, aislamiento, acceso, incorporación u otras formas de participación en las actividades que constituyen las costumbres, incluidos los satisfactores, gratificaciones, reconocimientos, desprecio y muchas otras formas culturales que no necesariamente representan (aunque tampoco excluyen) recompensas o castigos corporales o en especie. Aunque en ambos tipos de instituciones se yuxtaponen las prácticas interindividuales, en las instituciones no formales, a diferencia de las instituciones formales, las contingencias de sanción emergen espontánea y naturalmente en el decurso de la actividad social. No constituyen momentos separados, aislados, de las relaciones interindividuales.

Las costumbres, como formas compartidas de actividad exclusivamente humanas, se caracterizan por que constituyen formas de interdependencia entre los individuos, y no son solamente repeticiones o rutinas grupales dependientes de las situaciones de supervivencia. Son, por el contrario, actividades de convivencia. Por esta razón, las costumbres, como fundamento de las instituciones informales, de las instituciones culturales, se describen usalmente, al igual que las actividades de las instituciones formales, como comportamientos que siguen reglas, en la medida en que el no cumplimiento de ciertas acciones o la realización de otras (prohibidas) son motivo expreso de sanción. Obviamente, la naturaleza de la sanción es totalmente diferente en las instituciones formales y en las informales. En las primeras se estipulan explícitamente en forma de códigos, normas y leyes, mientras que en las segundas se asumen como condición natural de la costumbre. Las primeras se reconocen como función de instancias formales

especializadas, mientas que las segundas se reconocen como intrínsecas a la práctica cotidiana inherente a las costumbres.

¿Qué tipo de actividades compartidas, en cuanto costumbres, pueden identificarse como instituciones? Bloor (1997), elaborando el concepto de institución y de seguir una regla en Wittgenstein (1953/1978: 33), propone entender una institución como "un patrón colectivo de actividades autoreferidas". El carácter de autorreferencia de las prácticas colectivas como institución subraya tres hechos: a) que son prácticas compartidas, b) que son prácticas mediante y como lenguaje, y c) que una parte de dicha práctica consiste en referirse a ella con respecto a uno mismo y a los demás que la comparten. La referencia a la propia práctica siempre tiene que ver con si es o no apropiada en los distintos momentos en que tiene lugar y con la corrección o fortalecimiento que dicha autorreferencia procura sobre la práctica. Usual, pero erróneamente, se atribuye la estabilidad de la práctica compartida a que los que la ejercitan reconocen y siguen las reglas que regulan y determinan las características y propiedades de esa práctica. Wittgenstein (1953), al examinar el significado de seguir una regla en el contexto de un juego de lenguaje, subrayó que la práctica del juego de lenguaje constituye la regla. No existe ningún factor externo al juego de lenguaje en tanto práctica que lo regule. Parte del juego puede consistir en describirlo, y asumir dicha descripción como la regla. La retroalimentación, las indicaciones y el ejemplo dentro de la propia práctica procuran las condiciones para incorporarse a un juego de lenguaje y para que la práctica tenga sentido. Las reglas están construidas en y por la propia práctica. Las reglas y sanciones no son más que facetas de las relaciones interindividuales dentro de una práctica institucional determinada. Las reglas y sanciones no son externas a la práctica, sino que están en y provienen de la práctica. En esa medida, las contingencias de sanción están entrelazadas como parte de toda práctica institucional, de manera implícita o explícita, como autorreferencia o como alterreferencia. En este sentido, citaré a Bloor (1997: 33-34), que examina el papel normativo de las reglas en las instituciones:

[…] La continuación “correcta”, digamos, de una serie de números (lo que define también lo que la regla quiere decir o significa) es aquella continuación de la cual se dice colectivamente que es “correcta”. No es un asunto de contar votos, sino que se refiere a un patrón estable de interacción. Le digo correcta a esta continuación porque otros le dicen correcta, pero estoy en lo correcto al decirle correcta sobre esta base porque el que ellos digan que es correcta la hace correcta. La corrección a la que me refiero está constituida por sus referencias a su corrección, y mi referencia, desde luego, contribuye al fenómeno que todos los demás hablantes en su momento refieren. El modelo autorreferencial explica cómo la regla misma es parte de la aceptación de la interacción y un medio de autocomprensión. Los actos de referencia a la regla son ocasionados por los comentarios sobre las actuaciones o desempeños de los otros y la de uno mismo. Así, la regla “existe” en y por medio de la práctica de citarla e invocarla en el curso del entrenamiento, en el curso de incorporar a otros a seguirla, y en el curso de decirles que no la han seguido o que no la han seguido correctamente. Todas estas cosas son dichas a otros y a uno mismo, y se escuchan siendo dichas por otros. En lenguaje estrictamente sociológico, la regla es una “categoría de actor”. No es solamente la descripción de un espectador de la conducta de un grupo o una idea utilizada por un teórico externo que desea resumir y predecir esa conducta. Es usada por los actores mismos de tal manera que el fenómeno de seguir una regla no es distinto de la descripción que se le da. Más bien, es un cuerpo de conducta que incluye la conducta de adscribir o no aplicar la propia descripción.

El análisis de Bloor plantea la institución como una actividad colectiva autorreferenciada. El papel de la referencia como descripción en acto de la actividad no es una actividad externa adicional, superpuesta, sino que es parte inherente, intrínseca, constitutiva de la propia actividad. No se habla acerca de la actividad además de realizarla, sino que hablar de la actividad forma parte de ella. Es difícil imaginar una actividad humana social en silencio. La actividad puede ser referida no solo entre los diversos participantes, sino que también puede ser autorreferida para sí por cada participante, lo que posibilita la ubicación

autónoma de un participante determinado en dicha práctica cuando se encuentra en una situación distinta en tiempo, espacio y colectivo. Las descripciones externas de la actividad son posteriores a su descripción interna. La descripción externa forma parte de una segunda práctica funcionalmente supraordinada que solo puede tener lugar como autorreferencia extendida o como respuesta a una solicitud de un no practicante.

En un escrito previo (Ribes, Rangel y López-Valadez, 2008) se hizo una descripción sinóptica de las contingencias de sanción con base en las funciones identificadas en las instituciones formales, especialmente cuando el acotamiento está nominalmente separado de las instituciones formales que concentran las funciones de dominación (poder) y complementación (intercambio). En dicho escrito se planteaban dos vertientes iniciales con base en el ajuste o no ajuste a la delimitación de la norma. En el primer caso, tenía lugar la sanción positiva como autorización explícita, implícita o el reconocimiento. En el segundo caso, se consideraba que la omisión o comisión que caracterizaban el no ajuste se identificaba como transgresión, y podían ser seguidas por una sanción negativa o la falta de sanción como impunidad. Las sanciones negativas, siempre consistentes en restricciones de la libertad individual, usual pero no exclusivamente, con criterios regulados por sesgos relativos a la apropiación de la riqueza, se especificaban de acuerdo con criterios jurídicos, políticos o religiosos. Queda claro en este momento que el análisis de las contingencias de sanción en el ámbito de las relaciones interindividuales no puede delimitarse por las fronteras estipuladas por los criterios de las instituciones formales. De hecho, puede afirmarse que así como las personas que hablan una lengua determinada lo hacen ignorando en la práctica su gramática y reglas formales (al margen de que hayan estudiado su gramática), de igual manera, las relaciones prácticas entre individuos en las instituciones formales tampoco siguen u observan las normas, reglamentos y leyes formales que supuestamente las rigen. Si las prácticas sociales de los individuos se apegaran a un seguimiento estricto y con conocimiento de las reglas gramaticales y legales, estas nunca serían violadas o transgredidas ni tampoco cambiarían, dada la estabilidad y uniformidad de las prácticas sociales. Pero es obvio que, cuando hablamos, no lo hacemos apegándonos simultáneamente a unas reglas formales prescritas a posteriori del

uso de cualquier lengua, del mismo modo que sería absurdo decir que no actuamos delictivamente porque nos apegamos a cada momento en nuestro comportamiento cotidiano a los códigos legales (o éticos en otras circunstancias). Esto no significa, sin embargo, que dichas normas no se tengan en cuenta al juzgar presuntas desviaciones de las prácticas individuales respecto de los criterios constitutivos de su naturaleza. Las normas se tienen en consideración porque se supone que precisamente son representativas de los ideales prácticos de una formación social y, por consiguiente, se sustentan en el consenso tácito que le otorgan las propias prácticas que supuestamente regulan.

Contingencias de sanción y prácticas autoreferidas

Las contingencias de sanción son inherentes al carácter autorreferido de las prácticas institucionales, como actividades colectivas que comprenden diversos tipos de relaciones interindividuales en su ejercicio. Forman parte del proceso de regulación mutua de los individuos que participan de toda práctica colectiva, distinguiéndolas de prácticas concurrentes, pero paralelas o independientes entre sí, de individuos en grupo. Toda práctica colectiva, autorreferida de forma explícita o no, está inscrita en una u otra forma de relaciones que tienen que ver con la complementación, la dominación y el acotamiento en diversos grados. Las relaciones de acotamiento, en cuanto contingencias de sanción, usualmente están integradas en las contingencias de intercambio y de poder, las que ya hemos señalado como transversales a todas las instituciones, formales o informales.

Tal y como se señaló en el capítulo 7, las contingencias de intercambio, como circunstancias sociales que caracterizan la complementación, se establecen en las instituciones formales de manera impersonal y explícita como inserción diferencial en la división especializada del trabajo y en las posibilidades de apropiación y consumo de bienes y servicios. En cambio, en las instituciones no formales, como relaciones interpersonales e

implícitas la mayoría de las veces, las contingencias de intercambio operan como servicios internos mutuos y asimétricos que tienden a la complementación de bienes y servicios exteriores al ámbito de la institución específica (por ejemplo, una familia). Por su parte, mientras que las contingencias de poder y de acotamiento operan en forma jerárquica y separada en las instituciones formales, con referencia a códigos explícitos y públicos en ocasiones, en las instituciones informales operan de manera entrelazada con base en criterios que provienen de la tradición de las propias prácticas que conforman dichas instituciones.

En tales circunstancias, en las instituciones no formales, expresión cotidiana de la cultura como historia práctica, las relaciones de poder y de sanción no necesariamente reflejan ni derivan de un sistema de dominación propio de un modo de producción económica. Las contingencias de sanción en las instituciones informales no se enmarcan en criterios de justicia o igualdad. Estos criterios no tienen sentido en las relaciones interindividuales en el interior de las instituciones informales. En cambio, en las instituciones formales vinculadas a la distribución de la riqueza, el ejercicio del poder político y el acotamiento de los derechos y obligaciones de los individuos de una formación social determinada, las contingencias de sanción se enmarcan en supuestos criterios de aplicación de la justicia y búsqueda de la igualdad (con las restricciones intrínsecas que impone la naturaleza de cada formación social en la historia). Sin embargo, como lo sugiere el texto de Albert Camus, epígrafe de este escrito, la justicia formal es desigual en principio (la riqueza la amortigua), y su operación se fundamenta en la coerción, la amenaza, la coacción y, en su forma más suave, el arbitraje.

Tanto en las instituciones formales como en las informales se entremezclan las dos variantes de contingencias de sanción, las impersonales y las personales, pues el hecho de que ambos tipos de instituciones constituyan formas de práctica colectiva, no puede evitar que tengan lugar ambos tipos generales de sanción en las relaciones interindividuales que las conforman. Toda acotación es siempre respecto de lo que cada individuo puede hacer o no hacer, tener o no tener, pero en el ámbito de las contingencias impersonales sus propiedades funcionales son distintas a las del

ámbito de las contingencias interpersonales. Las primeras tienen generalmente un carácter coactivo y diferido respecto de los actos prohibidos u omisos, mientras que las segundas se basan mayormente en el carisma, la conformidad y, por lo usual, ocurren durante las prácticas sancionadas. De hecho, podría decirse que las relaciones de sanción entre individuos son una función inherente a las prácticas en las instituciones no formales.

En las instituciones formales, las contingencias de sanción pretenden permitir o prevenir por amenaza o prohibición ciertos comportamientos o su omisión, y de esta manera justifican anticipadamente la sanción como juicio respecto de la ocurrencia de una práctica determinada, y las consecuencias que conlleva. El momento de ocurrencia de la práctica sancionada, el juicio que se hace de ella y la justificación de las consecuencias que se le imponen al individuo, tienen lugar en momentos y espacios diferentes, ante individuos distintos, algunos con atribuciones institucionales de autoridad y otros no. Por esta razón, el juicio que fundamenta la sanción, siempre se da como un acto adicional a la práctica a sancionar, en la forma de denuncia o de reclamación. En cambio, en la relación interindividual bajo contingencias interpersonales, ya sea en el locus de una institución impersonal o de una personal, el proceso de sanción ocurre de manera espontánea como constitutivo de la propia práctica. Las contingencias de sanción se dan, en este caso, en el curso mismo de la práctica, como restitución, corrección, observación, aliento, felicitación, desaliento, exclusión, advertencia, consejo y muchas otras formas, que contrastan con la rigidez, estereotipia y limitación del proceso de sanción en las instituciones formales.

Siguiendo este planteamiento, se podría afirmar que las contingencias de sanción en el ámbito de las instituciones formales, por su carácter impersonal, son externas a las prácticas pertinentes, las que rebasan en temporalidad, diversidad y ubicuidad los límites formales de dichas instituciones. Por el contrario, las contingencias de sanción en el ámbito de las instituciones no formales y de las propias relaciones interpersonales que se pueden dar concurrente e independientemente de sus funciones en las instituciones formales, se dan siempre como componentes o características internas de las prácticas en cuestión. Debe considerarse que así como instituciones

informales, con una fundamentación práctica en la tradición cultural pueden compartir a la vez un carácter de tipo impersonal, formal (por ejemplo, la familia, los clubes, etc.), de igual manera en toda institución formal, las relaciones interindividuales impersonales se entrecruzan y conviven con relaciones de carácter interpersonal. No existen instituciones formales o informales puras desde el punto de vista del tipo de relaciones interindividuales que ocurren o pueden ocurrir en ellas. De hecho, solo se puede entender la transformación gradual por la influencia mutua de ambos tipos de instituciones a través de las relaciones interpersonales que se establecen en ambas, y a que todo individuo o persona comparte múltiples ámbitos institucionales de manera diversa y asimétrica.

La sanción ocurre de manera distinta en las contingencias impersonales y en las de tipo interpersonal. En las instituciones formales la autorreferencia es en principio impersonal, diferida, externa a la situación práctica, superpuesta por un representante de la institución, con atributos y funciones de autoridad coactiva. La práctica de sancionar es externa y ajena a la práctica sancionada, con base en normas, las leyes, que se asumen, engañosamente, imparciales para todos. Sin embargo, se oculta que las leyes se plantean al margen de las circunstancias y razones que les dieron origen, como autorreferencia de prácticas de poder y apropiación del sector dominante en la formación social. Las leyes, como estipulaciones formales, no regulan, en sentido estricto, el comportamiento de los individuos en sociedad. En realidad, su aplicación, siempre realizada como interacción interindividual, entre un individuo con funciones institucionales (juez, árbitro e intérprete) y con carácter impersonal respecto de otro(s) individuo(s), tiene lugar en un momento posterior a la práctica a sancionar, y nunca en el curso de la misma. La aplicación de las leyes (y otras normativas formales similares) ocurre siempre como un episodio entre individuos desfasado de la práctica a sancionar. Esa es quizá una de las razones de su poca eficacia como sistema actualizado para acotar el comportamiento de las relaciones entre individuos en sociedad. Las contingencias de sanción no son “reglas” que se aplican y se siguen preventivamente por evitación de las consecuencias, como criterios externos a las prácticas colectivas autorreferidas. Las contingencias de sanción son una dimensión funcional de toda práctica colectiva autorreferida y, por

ello, siempre tienen lugar durante la ocurrencia de la práctica y como autorreferencia integrada. Por ello, se puede suponer que el respeto a las leyes, como supuesto seguimiento de reglas, en realidad no depende mayormente de la precisión, conocimiento y penalidades que establecen dichas leyes. Cuando no se infringen, se debe a las contingencias de sanción que operan de manera natural estructuradas en las prácticas pertinentes, y no por un supuesto acatamiento imperativo a principios que rigen dichas prácticas.

En las contingencias de sanción interpersonales, el acotamiento de lo que se puede y no se puede hacer, de sus efectos y consecuencias, y respecto de que individuos, siempre tiene lugar como práctica colectiva autoreferida con los otros personalmente significativos. Este carácter de práctica autoreferida con los otros, siempre con alguna significación de convivencia personal, ubica a las contingencias de sanción que operan de manera interpersonal en las instituciones formales y no formales, en una dimensión acotada de relaciones altruistas. Se trata siempre de prácticas que tienen sentido con otros, para otros, y por otros. El altruismo es conducta orientada selectivamente a otros. No es una tendencia innata o una disposición, virtud o forma de comportamiento general, indiscriminado. Es producto de la convivencia, condición necesaria para que tengan lugar las prácticas colectivas autorreferidas. Por ello, todo altruismo es selectivo y orientado, porque surge como característica inevitable de las prácticas institucionales no formales. El altruismo no es una consecuencia de la razón práctica previa a la autorreferencia colectiva, como sostienen algunos (Nagel, 2004), sino que es atributo natural de dicha práctica. El altruismo no es un atributo de los individuos racionales, sino de las relaciones interindividuales en las prácticas autoreferidas. Las razones surgen como descripciones y justificaciones de las prácticas colectivas como prácticas acotadas, no las preceden.

Es en el contexto de la naturaleza altruista de toda práctica colectiva autorreferida, que las contingencias de sanción conforman gradual y permanentemente el sentido de lo justo, sentido que no corresponde en muchas ocasiones con las leyes y normas éticas, que son de carácter impersonal. El sentido de lo justo tiene que ver con el merecimiento que los actos interindividuales tienen en términos de su pertinencia, el esfuerzo involucrado, la oportunidad con que

tienen lugar, las consecuencias que conllevan para unos y otros. Es justo aquello que se apega a los criterios de la práctica colectiva, y la autoreferencia continua de lo que es justo y no lo es, permite a todos los individuos compartir ese sentido de lo justo (preferible a decir: de la justicia). El sentido de lo justo se enseña y se aprende en el contexto de la práctica altruista, dirigida a otros, y se enseña y se aprende permanentemente a distinguir quién tiene merecimientos y quien no los tiene, con base en su participación en dicha práctica. La autorreferencia intrínseca a la práctica institucional auspicia el sentido de lo justo en diversas situaciones de convivencia ecológico-culturales significativas. Lo justo tiene que ver ineludiblemente con lo correcto, lo apropiado, no necesariamente con un concepto abstracto de lo bueno. De este modo, se pueden diferenciar y acotar, mediante el ejemplo-emulación y los efectos-retroalimentación, el carácter justo/injusto, correcto/incorrecto, o apropiado-inapropiado de las interrelaciones que tienen lugar en episodios que implican solidaridad, sacrificio, generosidad, explotación, venganza, mezquindad y tantas otras virtudes y defectos humanos. Su diferenciación surge como resultado de las contingencias de sanción en el contexto de las prácticas colectivas autorreferidas.

Contingencias de sanción y criterios morales

Las contingencias de sanción, como se ha argumentado previamente, no son autónomas de las contingencias de intercambio y de poder, y su autonomía como institución formal, en lo jurídico y ético, es solo aparente. Las contingencias de sanción constituyen una extensión natural que acota las relaciones interindividuales como formas de complementación y dominación en la convivencia social, y siempre tienen lugar entrelazadas con las contingencias de intercambio y de poder en las prácticas colectivas autorreferidas. Igualmente, se ha subrayado que las contingencias de sanción no constituyen reglas externas a la práctica colectiva, ni siquiera en el caso de las normas y leyes en las instituciones formales, pues en su caso, la sanción tiene lugar como un episodio diferido que solo

opera coactivamente (penalización o refrendo) sin incidencia alguna en la práctica sancionada.

Siguiendo esta lógica de análisis, se examinará la moral como un caso de las contingencias de sanción a nivel estrictamente individual, en las relaciones con otros. La moral, desde esta perspectiva, no tiene carácter colectivo –y menos universal, aunque siempre está contextualizada en y por las normas prácticas, mal llamadas normas morales, de cada época y formación social. Anscombe (2005: 169), al reflexionar sobre la posibilidad de una filosofía moral, comenta el sinsentido de una moral abstracta, al margen de la psicología del individuo:

Empezaré afirmando las [tres] tesis que mantengo en este artículo. La primera es que hoy en día no nos resulta provechoso hacer filosofía moral; y que, en cualquier caso, debe ser abandonada hasta que tengamos una adecuada psicología filosófica, de la que ostentosamente carecemos. La segunda es que los conceptos de obligación y deber —es decir, obligación y deber morales— y de lo que es moralmente correcto e incorrecto, y del sentido moral de "debe", deben ser desechados, si es que resulta psicológicamente posible hacerlo; porque son los restos, o algo derivado de los restos, de una concepción anterior de la ética que ya está generalmente superada, y sin esta concepción resultan solo perjudiciales.

Wittgenstein (1989: 43) es más radical aún respecto de los enunciados éticos —y religiosos—:

[…] Veo ahora que estas expresiones carentes de sentido no carecían de sentido por no haber hallado aún las expresiones correctas, sino que era su falta de sentido lo que constituía su mismísima esencia. Porque lo único que yo pretendía era ir más allá del mundo, lo cual es lo mismo que ir más allá del lenguaje significativo... La ética, en la medida en que surge del deseo de decir algo sobre el sentido último de la vida, sobre lo absolutamente

bueno, lo absolutamente valioso, no puede ser una ciencia. Lo que dice la ética no añade nada, en ningún sentido, a nuestro conocimiento […].

Las expresiones sobre valores, en la práctica constituyen expresiones de valores relativos, nunca de valores absolutos, y por ello constituyen finalmente expresiones sobre hechos que se valoran comparativamente. Como lo apunta el propio Wittgenstein, estas expresiones se emplean casi siempre como símiles, de otras expresiones que son básicamente descriptivas. En sus últimas reflexiones, un poco antes de morir (Wittgenstein y Bouwsma, 2004: 61), Wittgenstein confirma el sinsentido de definir o encontrar un significado universal de bueno:

¿Una definición de bueno? Y ¿para qué serviría? En todo caso resulta arduo imaginarse qué podríamos entender en este caso por definición. Cuanto se puede hacer es describir ciertos aspectos de los usos de la palabra "bueno". Si uno empieza con que "X es bueno" significa "apruebo X"… Bien, lo cierto es que eso es un factor que tienen en común la mayoría de los usos de la palabra "bueno", pero el uso es infinitamente complejo. El uso de una palabra en un caso como ese se parece al uso de una pieza en un juego: no puedes comprender el uso de una reina hasta que no has comprendido el uso del resto de las piezas; lo que se hace con un cierto tipo de pieza únicamente resulta inteligible en función de lo que se hace, por contraste, con las demás piezas. De manera que la palabra "bueno" se utiliza dentro de un juego increíblemente complejo, en el cual existen otras piezas tales como "tener que hacer", "conciencia", "oprobio", "culpa", "malo", etcétera. Y ahora bien: no existen reglas estrictas para el uso de ninguna de ellas, si bien los usos de unas son interdependientes con respecto a las otras […]

Contrastándolo con lo ético, lo (no la) moral tiene lugar como un episodio del individuo respecto de su propio comportamiento frente

a otros con base en criterios personales. La moral es la moral de cada persona en situación. No hay moral universal, ni moral externa, ni moral colectiva, ni moral normativa. La moral no se deriva de lo jurídico ni de principios ideales. La moral tiene que ver con los criterios que delimitan que un individuo, de manera idiosincrática, determine lo apropiado o inapropiado, lo correcto o lo incorrecto, lo justo o injusto de su comportamiento respecto de otro u otros en una situación determinada. Lo bueno y lo malo, como criterio moral, siempre está acotado en y por cada individuo y respecto de la situacionalidad de su comportamiento hacia y con otros. Sin embargo, esto no significa que los criterios morales de los actos individuales no tengan que ver con las prácticas colectivas de las que forman parte. Todo lo contrario, especialmente por que las prácticas colectivas siempre son prácticas historizadas, y su sentido siempre se limita al momento y formación social de la que constituyen parte. MacIntyre (2007: 265-266) insiste en que el significado de lo moral es siempre acotado a un contexto histórico social determinado y que, por consiguiente, carece de sentido hablar de lo moral en abstracto:

Los asuntos de la filosofía moral al menos —los conceptos evaluativos y normativos, máximas, argumentos y juicios sobre los que indaga la filosofía moral— no se pueden encontrar en otro lugar más que incorporados en las vidas históricas de grupos sociales particulares, y poseyendo las características distintivas de la existencia histórica: identidad y cambio en el tiempo, expresión tanto en la práctica institucionalizada como en el discurso, interacción e interrelación con una variedad de formas de actividad. La moralidad que no es la moralidad de una sociedad particular nunca puede encontrarse.

Por ello, aunque los actos morales constituyen una dimensión individual de las contingencias de sanción, están insertos en ellas como parte de la práctica colectiva, sin constituir una observancia directa de normas colectivas. Los actos morales siempre reflejan las contingencias de sanción en tanto autorreferencia, pero no constituyen interacciones directas con los otros, sino que son

interacciones con uno mismo y los otros. La acotación de y los otros es fundamental en nuestro argumento.

Ya hemos señalado que las contingencias de sanción se fundamentan en un altruismo acotado, que delimita lo justo de lo injusto, lo correcto de lo incorrecto y lo apropiado de lo inapropiado. Las contingencias de sanción en el grupo específico de autorreferencia práctica permiten comparar lo que se hace entre los distintos miembros del grupo, como participantes con funciones diferenciales en dicha práctica. Permiten, a su vez, regular lo que se hace y no se hace en cada situación y respecto de cada miembro del grupo. Las contingencias de sanción acotan las funciones de poder y de complementación relativas en las distintas prácticas autorreferidas del colectivo, mediante el papel que desempeñan los 'otros' en corregir, alentar, advertir, indicar, reprobar y otras funciones adicionales. Una de las consecuencias de las contingencias de sanción en el altruismo acotado de todo grupo social, es establecer la identidad (como función social) de cada uno de sus miembros y, de esta manera, el carácter de semejantes entre sí de todos ellos, no solo en lo específico, sino en lo posible, como consecuencia de compartir dichas prácticas autorreferidas. Así, la identidad cultural construida por las contingencias de sanción procura el criterio inicial para identificar a los otros como los míos o los nuestros.

Wittgenstein (1969) sostiene que no se aprenden las palabras y acciones como momentos aislados de una práctica, sino que las prácticas siempre se aprenden en relación con hechos interconectados. No se aprenden reglas para guiar a las prácticas, sino que las prácticas interconectadas frente a los hechos constituyen las reglas mismas. Las reglas de una práctica colectiva son aquellas que tienen sentido frente a ciertos hechos. Participar en una práctica constituye una aceptación de las relaciones articuladas por y en esa práctica y, en esa medida, de las creencias que son pertinentes y posibles en ese contexto. Creer acompaña siempre a la aceptación y ejercicio de una práctica, pero las creencias son siempre creencias respecto de consistencias, y no de casos singulares o aislados. Wittgenstein (1969: 140- 141), al analizar las prácticas humanas en la forma de juegos de lenguaje, comenta:

[…] Se aprende a hacer algo, y en la medida en que se hace, se cree en lo que se hace. Las palabras y las acciones se aprenden y adquieren sentido como hechos: 'Si no estás cierto de ningún hecho, no puedes estar tampoco seguro del significado de tus palabras'… No aprendemos la práctica de hacer juicios empíricos aprendiendo reglas: se nos enseñan juicios y su conexión con otros juicios. Se nos hace plausible una totalidad de juicios… Cuando primero empezamos a creer algo, no creemos una proposición única, es un sistema completo de proposiciones […]

Las contingencias de sanción, en la medida en que estructuran a las prácticas autorreferidas como sistemas propios de interrelación con los otros semejantes, no solo auspician un sistema de creencias respecto de los semejantes y de los diferentes, sino que contribuyen a dos características adicionales de los miembros en el grupo: sus convicciones respecto del sentido de las prácticas que comparten todos los semejantes como grupo, y la responsabilidad personal frente a los otros que conlleva su convicción como compromiso personal con y frente a los otros. El pegamento que articula el surgimiento de esta relación compromiso-responsabilidad radica en la empatía, como sentido compartido respecto de los hechos y las acciones de los otros. La empatía, es un sentir en común, una reacción compartida ante lo que le ocurre o sucede al otro semejante, y constituye un fenómeno identificable probablemente desde algunas aves y mamíferos, y muy especialmente en los primates (De Waal, 2009). Las contingencias de sanción no deben verse solo como sistemas de circunstancias prácticas que promueven y favorecen la ocurrencia de actos y hechos en tanto tales, sino de relaciones entre actos, hechos y personas que tienen siempre un sentido y, en esa medida, configuran una manera de sentir compartida por todos los que pertenecen al grupo. De este modo, podríamos aventurar que en los microgrupos que son instituciones no formales, las contingencias de sanción tienen un doble papel regulador en la práctica colectiva autorreferida: acotan las prácticas de todos y cada uno de los miembros en términos de sus funciones sociales al interior del grupo y, además, modulan el sentir mutuo de

los miembros del grupo respecto de sus acciones y atribuciones.

Este sentir compartido es lo que denominaré sentimiento moral. El sentimiento moral no constituye un tipo particular de sentimiento en el sentido psicológico, aunque comparte obviamente la misma génesis, como diferenciación modulada por la práctica autorreferida de las formas de reaccionar ante lo que le ocurre a uno a partir de otros, y como reaccionamos ante nuestra propia conducta ante otros. Los sentimientos no son estados que surjan espontáneamente. Siempre constituyen reacciones ante lo que nos sucede o ante lo que hacemos. Los sentimientos son siempre reacciones que auto-padecemos (un tipo de reacciones, afectivas, en tanto nos afectan) preñadas de sentido social mediante la autorreferencia compartida bajo la cual se originan y educan. Denominaré sentimientos morales a un tipo particular de sentimientos, que pueden asumir en cada individuo, en cada grupo, en cada momento histórico, nombres distintos: culpa, remordimiento, desamparo, misericordia, solidaridad, ternura, piedad, compasión, etc. Los sentimientos morales tienen que ver con el sentirse bien o sentirse mal, el bienestar y el malestar, como substituto lógico de la búsqueda tradicional de la filosofía moral de qué es lo bueno o qué es lo malo (o como alternativa, cuándo usamos los términos bueno y malo). La moral no es asunto de juicios, sino de sentimientos. Los juicios y las razones pertenecen al ámbito del derecho, las leyes, la ética y la religión.

Los actos morales nunca ocurren como actos de obediencia, por coacción o por tentación. Tampoco ocurren por razones. Siempre son actos que representan un dilema, un problema de elección (Arendt, 2005), aunque no todos los actos que tienen lugar como una elección constituyen actos morales. Hablar de una elección no significa la ocurrencia de un juicio previo al acto, sino de que un acto moral siempre tiene lugar ante una alternativa simultánea de no ocurrir. No se trata de actos inevitables, forzados, impuestos o convenientes. Los actos morales tienen que ver con elecciones respecto de lo que es justo, correcto o apropiado desde la perspectiva del individuo en ese momento y situación particulares. No es una opción ante acatar o no acatar una norma. Lo moral califica o se predica de un acto individual, nunca de una práctica colectiva. Es una elección de cómo se sentirá ese individuo, bien o

mal, como resultado de su elección al actuar en un sentido u otro. Y, a pesar de que ese acto es un acto de conformidad consigo mismo, no es ajeno a su historia particular de contingencias de sanción en su grupo de referencia. El sentimiento moral que define al acto moral siempre está acotado por lo que la práctica colectiva autorreferida delimita como los nuestros, los otros semejantes y los que no son nuestros ni otros semejantes. El sentimiento y, por consiguiente, el acto moral siempre es respecto de un nuestro u otro semejante. Los no nuestros ni otros semejantes están excluidos de la posibilidad de formar parte de un episodio moral. No existe empatía hacia ellos para mostrar o reaccionar con algún sentimiento de bienestar o malestar ante lo que les suceda como consecuencia de las acciones del individuo en cuestión, sean actos rutinarios o por elección.

El sentimiento moral no requiere justificación. Su ocurrencia se da automáticamente en y con el acto. En cambio, los actos respecto de los no nuestros u otros no semejantes son amorales, no tienen relación con sentimientos automáticos de bienestar o malestar, y su justificación siempre se da en términos del acatamiento a normas, o de que así son las cosas, es decir, de su condición de acto natural que no tiene sentido cuestionar. De acuerdo con este argumento, lo inmoral, lo moral y lo amoral son diferentes. Lo inmoral es el incumplimiento de un compromiso y responsabilidad con uno mismo, que produce sentimientos de malestar. Un acto amoral no tiene relación con los compromisos con uno mismo: se trata de un acto moralmente neutro. Los actos morales propiamente dichos, son aquellos que son congruentes con los compromisos y responsabilidades con uno mismo, y les siguen sentimientos de bienestar. En ningún caso, lo inmoral y lo amoral representan transgresiones de los códigos sociales externos al contexto que procuran las contingencias de sanción inherentes a la práctica colectiva autorreferida de un microgrupo.

Lo que hemos argumentado tiene implicaciones psicológicas importantes: socialmente se generan, a partir de las mismas prácticas, dos criterios de expresión u ocurrencia de los sentimientos o afecciones en toda formación social. Unas, tienen que ver con lo moral y, otras, forman parte de la situacionalidad. Sin embargo, ambas expresiones son afecciones compartidas por

todos los individuos de un grupo social. Todas las reacciones afectivas se adquieren diferencialmente en el contexto de las prácticas colectivas autoreferidas a diversas situaciones (Ribes, 2004). Son afectos, acciones y expresiones compartidas por todos los miembros de un grupo en situaciones equivalentes, y constituyen las formas de empatía que se desarrollan como propias de cada grupo cultural. Se describen idealmente por el grupo como normas morales, basadas en los valores respecto de los cuales hay que comportarse. Sin embargo, y como paradoja aparente, solo constituyen sentimientos morales cuando no constituyen un ajuste automático a lo que se prescribe como norma moral bajo la influencia directa de las prácticas políticas, económicas y religiosas que configuran el entramado de relaciones interindividuales de toda formación social. Por ello, se deben distinguir dos maneras de ocurrencia de estas reacciones afectivas y, en esa medida, dos criterios de sentir socialmente: sentirse bien o mal con los otros, y sentirse bien o mal con uno mismo. Estos últimos constituyen propiamente los sentimientos morales.

Queda claro que el sentirse bien o mal respecto de y a los otros depende de cómo cada grupo social siente en el contexto de las relaciones interindividuales. En una sociedad compuesta exclusivamente por individuos buenos o por individuos malos, los conceptos de bueno y malo no existirían, pues carecería de sentido el contraste al no existir con que comparar. Wundt (1915), comenta el estado de felicidad y de bondad de algunos grupos primitivos de recolectores sedentarios en África y el Sudeste Asiático, por la prodigalidad de su medio geográfico y la ausencia de necesidades a satisfacer. La ausencia de la propiedad privada, impide que haya delitos, pecados o faltas y, en esa medida, es difícil describir su conducta en términos de inmoralidad, amoralidad y, por consiguiente, de moralidad. Lo bueno solo puede predicarse en contraposición a lo malo. En una sociedad sin maldad, tampoco tiene sentido hablar de bondad. Para sentirme mal o bien conmigo mismo por mis acciones respecto de los otros, necesariamente debo sentir lo bien o mal que se sienten los otros. Sin embargo, el acto moral, sentirse bien o mal con uno mismo, no implica concordar necesariamente con la norma moral respecto de lo bueno y malo en una sociedad determinada. El acto moral puede significar apartarse de la práctica aceptada, apartarse de muchas de las normales éticas,

religiosas y políticas que conforman esa norma moral general. El acto moral representa siempre un acto frente al poder, al margen de su dirección. Significa sentirse bien o sentirse mal por lo hecho o no lo hecho respecto de uno mismo, aunque se discrepe del criterio colectivo sobre ese acto y sus consecuencias.

Esto permite entender lo que Arendt (1958) denominó la "banalidad del mal". Arendt calificó de esta manera las razones que arguyó Adolf Eichmann al ser juzgado por el genocidio en los campos de exterminio nazis. Eichmann no mostró ningún arrepentimiento o remordimiento, y sostuvo que solo cumplía con una función para el bien de Alemania. Su discurso fue de sometimiento total a la norma moral de la Alemania nazi y sus concepciones sobre el hombre y la sociedad. Nunca se sintió mal por los crímenes cometidos, pero tampoco se sintió bien consigo mismo por ellos. Su conducta fue amoral, de seguimiento de las prescripciones y sanciones institucionales de su momento. La expresión banalidad del mal precisamente subraya que el comportamiento amoral convierte en banal, lo que para otros es esencial y significativo.

El caso de Eichmann (y de la Alemania nazi y toda ideología ejercida en forma totalitaria, sea política, económica o religiosa) ilustra dos cosas. Una, la diferencia entre ética (como norma colectiva) y moral (como sentimiento individual respecto de los propios actos). La otra, cómo las contingencias de sanción que operan en una cultura como práctica colectiva puede llegar a despersonalizar a los no otros o los diferentes. Este proceso de acotamiento incluye algo parecido a las semblanzas de familia (Wittgenstein, 1956; Bloor, 1983) al establecer las características de los nuestros y los otros semejantes respecto de los no nuestros. Judíos, negros, musulmanes, herejes, comunistas, indios, plebe, delincuentes, calificativos de diferencia sexual, son nombres que conllevan en este contexto un acotamiento de pertenencia o no a un colectivo y, en esa medida, la restricción de cualquier forma de empatía hacia los miembros de esos grupos así acotados. La restricción de la empatía significa el imperio de lo amoral en las relaciones interindividuales con esos grupos. Sin embargo, hay que tener claro que la amoralidad es específica a determinados grupos solamente. No constituye un criterio generalizado de actuación de

los individuos. En estos casos, el mal llamado juicio moral, en realidad un acatamiento de la norma colectiva, se impone al sentimiento moral, como compromiso y responsabilidad del individuo con sus propios actos. Los juicios morales solo tienen sentido como autorreferencias posteriores al sentimiento moral, no previas. En realidad, los juicios morales constituyen justificaciones a posteriori de un acto o su omisión respecto de la supuesta norma moral, y son actos adicionales a los cometidos u omitidos. Wittgenstein (1969: 204) señalaba: "… la fundamentación, la justificación de la evidencia tiene un límite; pero el límite no está en que ciertas proposiciones nos parezcan verdaderas de forma inmediata, como si fuera una especie de ver por nuestra parte; por el contrario, es nuestra actuación la que yace en el fondo del juego de lenguaje."

Finalmente, este análisis del acto moral es aplicable a la comprensión de las relaciones interpersonales, dominio propio de la psicología. En escritos previos (Ribes, 1991- 1992), he examinado la regulación de las relaciones interpersonales en términos de las distintas formas de correspondencia entre microcontingencias ejemplares y microcontingencias situacionales específicas. Estas correspondencias pueden ser entendidas como equivalentes a un tipo de consciencia en la forma de contactos extra-situacionales del individuo con su actuación retrospectiva, coetánea y prospectiva (Ribes, 2011), contactos en los que prima la reacción afectiva como sentimiento moral y no como reacción ante la transgresión a una norma o ley. El sentimiento moral es la reacción a la congruencia entre los propios actos del individuo respecto al sentido o sinsentido de la propia vida. Las macrocontingencias, como correspondencia entre los dos tipos de microcontingencias, enmarcan a los llamados problemas y conflictos psicológicos (y sus incorrectamente supuestas connotaciones patológicas) como problemas morales. Wittgenstein (1982: 6-7,16) comenta en este sentido que "… la solución que tú ves al vivir está en el tipo de vida que haga desaparecer lo problemático. Que la vida es problemática quiere decir que tu vida no ha encontrado la forma de vivir. Debes cambiar, por tanto, tu vida, y encontrar la forma de que desaparezca así la problemática".

Bibliografía

Anscombe, G. E. M. (2005): Human life, action and ethics, Imprint Academic, Exeter.

Arendt, H. (1958): The human condition, The University of Chicago Press, Chicago.

— (2003): Responsibility and judgment, Schocken, Nueva York.

Bloor, D. (1983): Wittgenstein: A social theory of knowledge, Macmillan, Londres.

— (1997): Wittgenstein, rules and institutions, Routledge, Londres.

Bodenheimer, E. (1942): Teoría del derecho, Fondo de Cultura Económica, México.

Camus, A. (1956): La caída (en Obras completas), Aguilar, Madrid.

De Waal, F. (2009): The age of empathy, Thee Rivers Press, Nueva York.

Foucault, M. (1979): Microfísica del poder, Las Ediciones de la Piqueta, Madrid.

Gleen, S. S. (1988): "Contingencies and metacontingencies: Toward a synthesis of behavior analysis and cultural materialism", The Behavior Analyst, 11, pp.161-179.

MacIntyre, A. (2007): After virtue, Notre Dame University Press, Notre Dame, IN, 3ª. Edición.

Marx, K. y Engels, F. (1974 trad. castellana): La ideología alemana, Fondo de Cultura Económica, México.

Montesquieu, B. D. (2003 trad. castellana): Del espíritu de las leyes, Alianza, Madrid.

Nagel, T. (2004): La posibilidad del altruismo, Fondo de Cultura

Económica, México.

Rawls, J. (1971): A theory of justice, Harvard University Press, Cambridge.

Ribes, E. (1992): “Factores macro y microsociales participantes en la regulación del comportamiento psicológico”, Revista Mexicana de Análisis de la Conducta, 18, pp. 31-59.

— (1993): “El análisis contingencial y la identificación y definición funcional de los problemas psicológicos”, Revista Mexicana de Psicología, 10, pp. 85-89.

— (2004): “La psicología cognoscitiva y el conocimiento de otras mentes”, Acta Comportamentalia, 12, pp. 7-21.

— (2011): “Perception and consciousness as behavior-referred concepts”, en E. Ribes y J. Burgos (eds.), Conciousness, perception and behavior: Conceptual, theoretical, and methodological issues, University Press of the South, New Orleans.

Ribes, E.; Rangel, N. y López Valadez, F. (2008): “Análisis teórico de las dimensiones funcionales del comportamiento social”, Revista Mexicana de Psicología, 25 (1), pp. 45-57.

Wittgenstein, L. (1953): Philosophical investigations, Basil Backwell, Oxford.

— (1969): On certainty, Basil Blackwell, Oxford.

— (1978): Remarks on the foundations of mathematics, Basil Blackwell, Oxford.

— (1982): Diario Filosófico, Ariel, Barcelona.

— (1989, traducción castellana): Conferencia sobre ética, Paidós, Barcelona.

Wittgenstein, L. y Bouwsma, O. K. (2004, traducción castellana): Últimas

Conversaciones, Ediciones Sígueme, Salamanca.

Wundt, W. (1915, traducción inglesa): Elements of folk psychology-Outline of a psychological history of the development of mankind, The MacMillan Company, Nueva York.

Notas

1 . Se exponen los términos de altruismo parcial, altruismo total y competencia por ser los originalmente empleados en la colección de trabajos citados. Actualmente se reconoce, sin embargo, que dichos términos, tomados de la sociobiología, no representan con toda exactitud el tipo de relaciones simuladas bajo su etiqueta. Como se verá a continuación, los tres tipos de situaciones simulan en últimas condiciones diferenciales mínimas de producción (mediante trabajo) y de apropiación.